

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

SEDE QUITO

CARRERA DE INGENIERÍA AGROPECUARIA

Producto previo a la obtención del Título de Ingeniero Agropecuario

**“MANUAL DE EDUCACIÓN FINANCIERA RURAL”
MEJORANDO LA GESTIÓN DE LOS AGRICULTORES**

AUTOR: Edison Fredy Proaño Túqueres

DIRECTOR: Ing. Santiago Valladares.

Cayambe, 2011

Declaratoria de responsabilidad

Las opiniones, análisis y conclusiones expresadas en este documento, así como los errores y omisiones, son responsabilidad exclusiva del autor y no necesariamente reflejan la posición de la Universidad Politécnica Salesiana.

Cayambe, 10 de Abril del 2011

Edison Fredy Proaño Túqueres
C.I. 100241608-7

Dedicatoria:

Con mucho amor y cariño, dedico este trabajo a mi amiga y esposa...Rebeca. ¿Recuerdas cuando nos casamos?, uno de nuestros sueños era empezar a estudiar esta profesión, ahora te entrego este trabajo que representa la culminación de una bella etapa, donde las alegrías y tristezas han marcado nuestro matrimonio, y han servido para formar el hermoso hogar que tenemos.

Gracias por apoyarme y confiar en mí,
Gracias por tus palabras de aliento
Gracias a dios, por tenerte a mi lado,
Gracias mi amor, mil veces gracias.

Rebeca, Micaela, Camila y Federico... una vez más, lo hemos logrado.

Les adoro...Fredy

Agradecimiento:

A Dios por darme la gracia de la vida y tener la oportunidad, de ver cada día salir el sol en compañía de los seres que tanto amo.

A mi madre Angélica que está en el cielo y a mi padre Víctor, gracias por enseñarme a trabajar con valores éticos y morales, y ser ejemplo de sacrificio y responsabilidad.

A mi adorada esposa Rebeca, por su abnegado apoyo en muchas etapas de mi vida, a mi adorada “negra” Micaela, “ushca” Camila y “dinodan” Federico, por ser lo más grande e importante en mi vida, mi inspiración y mis ganas por seguir luchando.

A mis queridos suegros “Mama Rebe y Papa Lucho”, por su constante e incondicional apoyo para con mi familia y brindar mucho amor a mi esposa e hijos.

A personas que he tratado en mi vida y que han dejado huella en mi camino, por sus acciones y consejos: a Luisa Paulina, a Milton Zuñiga, a Hans Dellien, a Jans Beltrán, a Eddy Santana, gracias por su apoyo y motivación para seguir adelante, dios les pague.

Al padre Xavier Herrán, por haber sido el artífice de traer a Cayambe a la Universidad Politécnica Salesiana, y dar la oportunidad a muchos jóvenes (incluido yo), para forjarse un mejor porvenir y destino...eternamente agradecido, amigo salesiano.

ÍNDICE DE CONTENIDO

1.	DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN.	8
2.	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO PROPUESTO.	12
3.	DESCRIPCIÓN DE BENEFICIOS Y BENEFICIARIOS.	15
4.	MARCO TEÓRICO.	16
4.1.	Presupuesto familiar.-	16
4.1.1.	¿Qué es un presupuesto?.....	16
4.1.2.	¿Qué es una meta financiera?.....	16
4.1.3.	¿Cómo elaborar el presupuesto?.....	17
4.1.4.	Ingresos.	19
4.1.5.	Gastos o egresos.....	19
4.2.	Ahorros.	20
4.2.1.	¿Qué es el ahorro?	21
4.2.2.	Métodos de ahorro.....	22
4.2.3.	Opciones de ahorro en las instituciones financieras formales.	22
4.2.4.	Escogiendo un lugar seguro para ahorrar.	23
4.3.	Préstamos.	23
4.3.1.	¿Qué es un préstamo?.....	23
4.3.2.	Elementos de un préstamo.-.....	24
4.4.	Contabilidad básica	27
4.4.1.	Balance.-.....	28
4.4.2.	Elementos de un balance.-.....	30
4.4.3.	Endeudamiento.-	31
4.4.4.	Proyecciones.-.....	32
4.4.5.	Flujo de caja	37
4.4.6.	Capacidad de pago.-.....	39

4.5.	Sobreendeudamiento.	40
4.5.1.	Definición de moroso.	42
4.5.2.	Acciones de cobro.	42
4.5.3.	Central de riesgos.	43
4.6.	Gestión de riesgos.	45
4.6.1.	Variación de precios.	46
4.6.2.	Riesgos de variación de producción de los cultivos.	46
4.6.3.	Comercialización – cadenas de valor.	46
4.6.4.	Diversificación de cultivos.	49
4.7.	Diseño de créditos agropecuarios.	52
4.7.1.	Plan de pago.	52
4.7.2.	Tipos de planes de pago.	53
4.7.3.	Plazos y montos.	54
4.8.	Inversión del financiamiento.	54
4.8.1.	¿Qué es una inversión?	54
4.9.	Aplicabilidad	55
4.9.1.	Experiencias de otros lugares.	57
5.	PROCEDIMIENTOS Y RECURSOS.	59
5.1.	Preparación metodología de investigación.-	59
5.1.1.	Procedimiento:	60
5.2.	Análisis de resultados de focus groups.-	64
5.2.1.	Reunión focus groups república dominicana.-	64
5.2.2.	Reunión focus groups ecuador.-	68
5.3.	Análisis documental.-	71
5.4.	Redacción de contenidos del manual.	72
6.	RESULTADOS – PRODUCTO OBTENIDO	73
6.1.	Interpretación resultados	73
6.2.	Manual de educación financiera rural	81

7.	CONCLUSIONES	172
8.	RECOMENDACIONES	175
9.	RESUMEN	176
10.	SUMMARY	178
11.	BIBLIOGRAFIA	179
12.	ANEXOS	182

1. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN.

Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), el Producto Interno Bruto (PIB) del sector agropecuario, en el 2003 registra US\$ 1.689.958 y en el 2009 US\$ 2.076.144¹, representando apenas un crecimiento de US\$ 386.186, en un periodo de 6 años.

La contribución del sector agropecuario en relación con el PIB Total, en el 2009 fue de 8.6%, este porcentaje no representa un crecimiento sostenible si comparamos al 2003 que representaba el 9.2%² y según la Superintendencia de Bancos y Seguros, a finales del 2008, el financiamiento al sector agrícola representó una cartera activa de US\$ 524.646.877, y se ha venido incrementado, si comparamos al 2003 que fue de US\$ 357.433.448³, con un crecimiento del financiamiento al sector de US\$ 167.213.429, en 5 años.

Como se observa el otorgamiento de crédito no ha representado un aumento de la productividad en el sector agrícola; la rentabilidad en la agricultura, debe ser sembrada y cosechada, por los propios agricultores, con menos dependencia de créditos, subsidios y ayudas del estado, este proceso ayudará a que la gente pobre del sector rural que al 2006 representaba el 62% del 38%⁴ del total nacional, sea menos pobre.

Un modelo de desarrollo rural basado sólo en la producción, es ineficiente en la reducción de la pobreza, este modelo debe basarse también en el desarrollo de las capacidades y habilidades prácticas, considerando a la educación como un elemento esencial para lograrlo, en un sector donde el índice de analfabetismo es del 15.43%, de

¹ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Mayo 2010, <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/economicas3D.html#tpi=1>

² La comparación se realizan entre el PIB Total en relación al PIB del sector agropecuario, según los datos del INEC, Mayo 2010, <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/economicas3D.html#tpi=1>

³ Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, Carteras por sector económico, Mayo 2010, http://www.superban.gov.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=29&vp_tip=2#5

⁴ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Mayo 2010, <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/ecvRegion.html#>

seguro, muchos casos de morosidad que a Septiembre del 2009, llega al 4.79%⁵ en el sector agrícola, se deben a la falta de educación en temas financieros.

El término Educación Financiera puede parecer académico, sin embargo, es un tema que deben saber todos los sectores de la sociedad ecuatoriana; en el sector agrícola, muchas cosas no podrán ser cambiadas, tales como la fragilidad de los cultivos frente a las inclemencias del tiempo, otras, en cambio, podrían ser cambiadas, tales como la conciencia de la gente al endeudarse, su capacidad para trabajar con formularios y registros, su cultura sobre el ahorro y sus habilidades para manejar sus finanzas, recursos naturales y productivos más efectivamente.

Lo que puede ser cambiado se ha visto rezagado, los conocimientos financieros y administrativos relacionados a la producción agrícola, no han alcanzado la importancia que tiene el conocimiento técnico y productivo, actualmente muchos agricultores tienen conocimientos financieros empíricos que son asimilados a través de su familia y en otros casos viendo crudas experiencias ajenas.

Dentro de los conocimientos financieros que tienen los agricultores, se han desarrollado los relacionados a la cultura de cobro⁶, debido a la gestión diaria que realizan las instituciones financieras con los créditos con retraso en sus pagos, mientras que otros temas como la cultura de ahorro es muy incipiente y si consideramos los relacionados a contabilidad y administración de recursos son muy bajos, por no decirlo, nulos.

Esta realidad del sector rural es compartida en varios países Latinoamericanos y Centroamericanos, de la investigación realizada a grupos del sector rural, tanto en Ecuador, como en República Dominicana, para determinar los conocimientos sobre presupuesto familiar, ahorro, contabilidad, manejo de deudas, riesgo e inversión, los resultados indican que tienen cierta noción de estos temas, pero que no logran

⁵ Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, Carteras por sector económico, Mayo 2010, http://www.superban.gov.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=29&vp_tip=2#5

⁶ Muchas instituciones han desarrollado la cultura de cobro, a través de imposiciones, abusos y groserías, cuando lo correcto debe ser fomentar una cultura de pago, a través de capacitaciones a sus beneficiarios.

entenderlos y aprenderlos a plenitud, debido a que tampoco se les ha enseñado; planificar el presente teniendo en cuenta el futuro, son entre otros asuntos de suma importancia, para los que es necesario contar con conocimientos.

Esta realidad ineludible e infranqueable, puede ser cambiada en el agricultor en el corto y largo plazo, mejorando su capacidad y habilidad para entender y aprender a tomar decisiones adecuadas, especialmente en su relación con la intermediación financiera, a través de metodologías y procesos de enseñanza en este tipo de temas.

La mayoría de agricultores, no logra corregir sus propias ineficiencias producto del desconocimiento, “la eficiencia dejó de ser una ventaja competitiva para transformarse en un requisito para sobrevivir en la actividad agrícola”⁷, si se intenta producir cambios de los niños en términos de educación financiera, es fundamental considerar primero, como puede contribuir la educación escolar a este proceso y después examinar las metodologías que puedan motivar a los adultos a involucrarse en estos cambios.

Para impartir este tipo de enseñanza, se debe contar con las herramientas adecuadas, siendo necesario realizar un Manual, cuyo contenido este acorde a estas necesidades y sea vivencial con los problemas de los agricultores, enseñando lo que sea realmente útil y aplicable en la solución de sus problemas concretos y cotidianos.

Ante esta situación, se plantea el presente trabajo de investigación que consiste en la elaboración de un Manual de Educación Financiera Rural, cuyos objetivo será, proporcionar conocimientos básicos sobre temas financieros que eviten incurrir en una espiral de endeudamiento que pueda comprometer la economía de las familias rurales, concientizando sobre el consumo e inversión responsable, la financiación coherente y meditada, culturizando el ahorro a través del manejo adecuado del presupuesto familiar.

⁷ POLAN, Lacky, *La escuela rural debe formar solucionadores de problemas*, www.sectormatematica.cl/rural/La%20escuela%20rural%20debe%20formar.doc

En este Manual de Educación Financiera Rural, es fundamental que sus contenidos se traten con sencillez, el buscar una metodología adecuada para realizar las capacitaciones, es todo un proceso, fase de otra investigación a la que se debería dar seguimiento, el presente trabajo consiste en elaborar la Guía de contenidos.

Aprovechando el interés, apoyo y colaboración en la realización de esta investigación, por parte del Centro de Capacitación de la Asociación Dominicana para el desarrollo de la mujer (Adopem Ong), se trabajó en estudios de mercado en República Dominicana a la par de los realizados en Ecuador.

Tanto en Ecuador como en República Dominicana, se aplicó el mismo procedimiento, utilizando la misma metodología. En República Dominicana, aprovechando las facilidades brindadas, los grupos investigados son de diferentes provincias a nivel nacional, a diferencia de los grupos de Ecuador que se realizaron en parroquias del Cantón Cayambe.

Para el autor, lo que interesa es determinar las bases justificativas para la elaboración de un Manual de Educación Financiera enfocado al Sector Rural, determinando el porcentaje de conocimientos sobre ciertos temas financieros y concluyendo que el problema no es focalizado a un sector geográfico, sino más bien estructural a nivel regional.

2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO PROPUESTO.

Los temas sobre educación financiera son muy amplios, sus contenidos son diversos y aplicables a todos los sectores de la sociedad; la temática del presente manual, está relacionada a la gestión de los agricultores con las instituciones financieras y están relacionadas a su economía familiar.

Los temas servirán para educar y enseñar a visualizar a los agricultores, su situación frente a compromisos contraídos o por contraer, se trata sobre presupuesto y ahorros, financiamiento a través del crédito, endeudamiento, morosidad, inversión responsable y por último el campo de aplicabilidad del presente trabajo.

El temario del producto final, Manual de educación financiera rural, es el siguiente:

I. Presupuesto familiar

¿Qué es un presupuesto?

Comportamiento del presupuesto

¿Qué es una meta?

Establecer metas financieras

¿Cómo se elabora un presupuesto?

Estimación de ingresos productivos

Estimación de gastos y egresos

Gastos habituales y no habituales

Decidir ¿cuánto ahorrar?

Ejercicio práctico

II. Ahorro en el sector rural

Dificultades para movilizar el ahorro rural

¿Porqué ahorrar?

Métodos de ahorro

¿Cómo elaborar un plan de ahorro?

Ejercicios temáticos

III. Maneje su préstamo

Generalidades del préstamo

¿Qué es un préstamo?

Elementos de un préstamo

Ejemplos para socializar

Cálculo de la cuota de pago fija y variable

Características de los préstamos buenos y malos

IV. Contabilidad básica

¿Qué es un balance?

Elementos de un balance

Ejercicio sobre balance

Cálculo del endeudamiento

Ejercicio cálculo del endeudamiento

Valorización de inventarios y activos fijos

Proyección de ingresos agropecuarios

Ejercicio de cálculo de proyecciones

Flujo de caja agropecuario

Ejercicio de flujo de caja agropecuario

Cálculo de la capacidad de pago

Ejercicio de cálculo de la capacidad de pago

V. Sobreendeudamiento

¿Qué es sobreendeudamiento?

Definición de moroso

Acciones de cobro

¿Qué es la central de riesgos?

Funcionamiento de la central de riesgos

Significado de las calificaciones

VI. Riesgos ¿consideraciones al buscar financiamiento?

Características del sector rural

Riesgos de variación de precios

Riesgos de variación de rendimientos

Riesgo climático

Riesgo de comercialización - cadenas de valor

Riesgo moral

Diversificación de ingresos y cultivos

VII. Diseño de créditos

Plan de pagos

Formas de pago en crédito agrícola

Plan de pagos periódicos

Plan de pagos irregulares

Plan de pago al vencimiento

¿Cuándo usar los planes irregulares?

Plazos y montos

VIII. Inversión del financiamiento

¿Qué significa invertir?

Inversión para capital de trabajo

Inversión para activos fijos

Inversión para vivienda

Inversión en intangibles

Ejercicios temáticos

IX. Aplicabilidad

Educación financiera en la escuela rural

Experiencia Adopem Ong - República Dominicana

Otras experiencias relacionadas

3. DESCRIPCIÓN DE BENEFICIOS Y BENEFICIARIOS.

El beneficio directo de este trabajo, es fortalecer un cambio de comportamiento sostenible de parte de los agricultores en cuanto a sus decisiones financieras, una vez que las personas asimilen las habilidades que brinda la educación financiera dichas habilidades permanecerán con ellas por siempre, el aprendizaje de estos temas, no se limita únicamente a decisiones financieras sino al manejo de la economía familiar.

La educación financiera beneficia a los individuos en todas las etapas de su vida, a los niños les hace comprender el valor del dinero y del ahorro; a los jóvenes les prepara para vivir el día de mañana de manera independiente y a los adultos les ayuda a planificar decisiones básicas como mantenimiento de la familia, la financiación de los estudios de sus hijos o proyectos productivos.

Los beneficiarios serán las familias, individuos y microempresarios agrícolas, para que se puedan ajustar al uso de productos financieros de acuerdo a su perfil, a su economía, a sus necesidades y a sus expectativas, la educación financiera es importante no solo para los ciudadanos, sino también para la sociedad en su conjunto.

Así mismo los beneficiarios serán los estudiantes, personas e instituciones, que se interesen por desarrollar e investigar estos temas en el ámbito local; el desarrollo de habilidades productivas es muy bueno y el desarrollo de habilidades administrativas y financieras también lo son, cuanto más formados estén los agricultores, mejores decisiones tomarán.

4. MARCO TEÓRICO.

4.1. Presupuesto familiar.-

4.1.1. ¿Qué es un presupuesto?

Es interesante lo que menciona el Manual de Educación Financiera del Women's World Banking (WWB), al referirse al presupuesto familiar: “Si a cualquiera de nosotros nos preguntaran cuánto gastamos en comida, transporte, ocio, vestido o calzado al mes, posiblemente tardaríamos unos minutos en responder, o incluso contestaríamos que realmente no lo sabemos”⁸

Esto es común en la mayoría de familias, sólo cuando existen determinadas oportunidades o gastos inesperados, realizamos un análisis de nuestras cuentas, calculando nuestros ingresos y egresos, situación que se agrava aún más, si realizamos este mismo ejercicio en el sector rural, donde el nivel de educación es mucho más bajo.

Para Financial Education for the project, el presupuesto “es un resumen de los ingresos estimados y de cómo serán gastados durante un periodo de tiempo definido [...]. Es un plan que divide sus ingresos entre los gastos básicos de cada día, sus ahorros e inversiones, durante un periodo [...]”⁹, el objetivo de un presupuesto es alcanzar metas.

4.1.2. ¿Qué es una meta financiera?

Según el Programa de Fomento de Servicios Financieros para Poblaciones de Bajos Ingresos (PROMIFIN):

Una meta financiera es el objetivo al que le dedicamos esfuerzos personales, familiares y de trabajo. Las metas financieras las podemos

⁸ FUNDACION LABORAL WWB EN ESPAÑA, *Manual de educación financiera*, Primera edición, Edita Fundación laboral WWB en España (Banco Mundial de la mujer), Madrid – España, p.11.

⁹ FINANCIAL EDUCATION FOR THE POOR PROJECT, *Presupuesto use su dinero con cautela, guía del capacitador*, Washington, D.C., 2006, p.17

plantear a corto plazo o sea menos de 1 año, a mediano plazo de 1 a 3 años y a largo plazo de 4 a más años.

Lo importante es priorizar las necesidades para poder decidir el plazo en el que queremos lograr nuestras metas. Al establecer nuestras metas es necesario que nos aseguremos lo siguiente:

- *Que las metas sean adecuadas a nuestra realidad.*
- *Determinar los costos de nuestras metas de acuerdo a la cantidad de dinero que obtenemos y gastamos.*
- *Definir el tiempo en que deseamos alcanzar las metas.*

Por lo tanto elaborar un presupuesto nos ayudara a distribuir los recursos para alcanzar varias metas.

Las metas pueden ir desde satisfacer necesidades básicas hasta salir de deudas, educar a los hijos o comprar una casa. Algunas son a corto plazo y se cumplen rápidamente, mientras que otras son a mediano o largo plazo que requieren más tiempo para alcanzarlas. Una vez que decidamos nuestras metas, se determina el costo de cada una de ellas y se fija el tiempo en que queremos cumplirlas¹⁰.

4.1.3. ¿Cómo elaborar el presupuesto?

Se trata de realizar un cuadro de doble entrada: en una columna los ingresos y en otra, los gastos.

En la columna ingresos, anotaremos los salarios, prestaciones, pensiones, ayudas, o cualquier otra entrada de dinero que pueda tener nuestra economía familiar.

En cuanto a la columna de los gastos, podemos diferenciar según la naturaleza del gasto. Así será más fácil controlarlos y si es necesario, estudiar cuál de ellos se puede reducir o incluso prescindir.

• *Gastos fijos: Son aquellos gastos obligatorios (impuestos) o aquellos a los que nos hemos comprometido por contrato (alquiler de la vivienda, hipoteca, suministros, etc.) o sin contrato con terceros (colegio, guardería, etc.). No pagarlos supone exponerse a problemas como corte de suministros, desahucio de la vivienda, embargos, etc.*

¹⁰ PROMIFIN, *Educación financiera...educación para la vida, establezca metas financieras*, p.24, <http://www.promifin-cosude.org/efinanciera/modulos.php?mod=biblioteca&lng=es>

- Gastos corrientes: No son obligatorios porque no existe contrato ni obligación legal, pero son necesarios para nuestra vida diaria. Hablamos de los gastos de alimentación, transporte, vestido, calzado, etc.

- Gastos ocasionales: Son gastos irregulares. Algunos son ineludibles como los gastos médicos, pero otros se pueden reducir o incluso prescindir en caso de necesidad. Tal es el caso de ocio, viajes, etc.

Debemos tener en cuenta que aunque la mayoría de los gastos fijos en general suelen tener un importe constante a lo largo del año (hipoteca, alquiler), otros gastos pueden ser más o menos cuantiosos según un determinado período del año (suministros en los meses de invierno), o producirse en un determinado momento (impuestos), por lo que el presupuesto no puede/tiene que ser uniforme todos los meses¹¹

PRESUPUESTO PERSONAL / FAMILIAR	
INGRESOS <ul style="list-style-type: none"> • Salario 1..... • Salario 2..... • Ayudas familiares..... • Rentas..... • Pensiones..... • Otros ingresos..... 	GASTOS <ul style="list-style-type: none"> Gastos Fijos <ul style="list-style-type: none"> • Hipoteca..... • Préstamos personales..... • Tarjetas..... • Alquiler vivienda..... • Colegios / Estudios..... • Suministros (agua, luz, teléfono)..... • Impuestos..... Gastos corrientes <ul style="list-style-type: none"> • Alimentación..... • Transporte..... • Seguros..... • Vestido..... Gastos ocasionales <ul style="list-style-type: none"> • Gastos médicos..... • Ocio..... • Otros.....
TOTAL INGRESOS	TOTAL GASTOS

Fuente: Manual de Educación Financiera
Elaborado por: Fundación Laboral Banco Mundial de la Mujer en España

GRÁFICO 1. Esquema del Presupuesto Personal - Familiar, en el Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

Otro concepto interesante para aclarar la elaboración de un presupuesto, dice:

El primer paso es registrar cuidadosamente el dinero que ingresa a su hogar (ingresos de todas las fuentes) y el dinero que sale (gastos), [...]. Sus ingresos totales deben incluir cualquiera de los siguientes tipos de ingresos relacionados con su hogar: su sueldo después de deducciones, ingreso

¹¹ FUNDACION LABORAL WWB EN ESPAÑA. Op. Cit. p.11

promedio de su negocio, ingresos del cónyuge, ingresos de otros integrantes del hogar, ingresos por rentas, remesas y otras fuentes de ingresos.

Si tiene una fuente de ingresos que solo aparece periódicamente (p. ej., quincenalmente o dos veces al año), puede calcular el total de todo un año y dividirlo entre 12 para determinar cuánto sería este ingreso por mes.

A continuación, prepare una lista de sus gastos, incluyendo necesidades (alimentos, vivienda, ropa, transporte, etc.), pagos de deudas y gastos voluntarios u opcionales. No incluya gastos extraordinarios o que ocurren una sola vez, sino solamente aquellos gastos en los que normalmente incurre durante este periodo.

Finalmente, reste los gastos totales de los ingresos totales. El resultado son sus ingresos netos: la diferencia entre sus ingresos y gastos durante el periodo [...]¹².

4.1.4. Ingresos.

El dinero que ingresa a nuestras vidas (ingresos), puede ser el resultado de vender cosas que nosotros hemos recolectado o producido, o también puede provenir de pagos por servicios que hemos brindado a otras personas. Asimismo, puede ser fruto de un salario por trabajar para otras personas o de los cargos que podemos cobrar por rentar nuestros activos. Los ingresos muchas veces son compartidos dentro de una familia a través de obsequios o remesas, por ejemplo, [...], en las familias rurales pobres, los ingresos son irregulares y pocos, y muchas veces necesitan más dinero del que tienen. Esto es especialmente verdad cuando se necesita dinero para comprar insumos para el cultivo, o para un evento importante de la familia, un matrimonio, o si se desea comprar una bicicleta o un búfalo.”¹³

4.1.5. Gastos o Egresos.

Para planificar los gastos se debe:

- *Identificar los gastos frecuentes y no frecuentes*
- *Algunos gastos se deben hacer hasta que se tenga el dinero para realizarlos.*

¹² FINANCIAL EDUCATION FOR THE POOR PROJECT, , *Presupuesto use su dinero con cautela, guía del capacitador* , Op. Cit. p.3

¹³ HENEY, Jennifer, *Hablemos del dinero: explicando flujos de fondos y ahorros*, FAO, Roma 2005, p. 1.

Es necesario que revisemos con mayor frecuencia cómo estamos gastando nuestro dinero para poder priorizar los gastos necesarios y satisfacer las necesidades básicas de la familia.

Cuando obtengamos una fuerte suma de dinero ya sea por negocio o por otra situación es importante pensar cómo y en qué utilizarlo, por ejemplo:

- *Pagando una deuda o un crédito que podamos tener.*
- *Guardar para pagar gastos o emergencias que se nos presenten en un futuro.*
- *Invertir en actividades económicas que nos generen mayores ingresos.*¹⁴

Es necesario aclarar un concepto importante para el sector rural: unidad socioeconómica familiar, considerando a cada agricultor como una microempresa (pues sus cultivos representan su negocio), el objetivo de estas empresas rurales es fundamentalmente el mantenimiento de la unidad familiar que, a su vez les proporciona la mayor parte de la mano de obra requerida; partiendo de esta premisa, debemos considerar todos los ingresos y a su vez todos los gastos que afecten a la economía productivo – familiar.

Partiendo de un presupuesto bien elaborado, sabremos la capacidad que tienen las familias para ahorrar y determinar si los gastos son mayores que los ingresos, siendo necesario en este caso tomar correctivos para reducir dichos gastos y no tener problemas económicos promovidos por el mal manejo del dinero.

4.2. Ahorros.

La capacidad de ahorro de las familias rurales, conocido también como “el mercado de los centavos”¹⁵ ha sido frecuentemente subestimada, el campesino, sus mayores ahorros los tiene en especies, pues los animales menores se convierten en la caja chica de la cual echan mano en caso de emergencia, por tanto no se debe ver indiferente al ahorro en el sector rural, pues sus animalitos en la mayoría de casos, no representan ingresos económicos directos pero representan los ahorros de la familia.

¹⁴ PROMIFIN. Op. Cit., p. 10

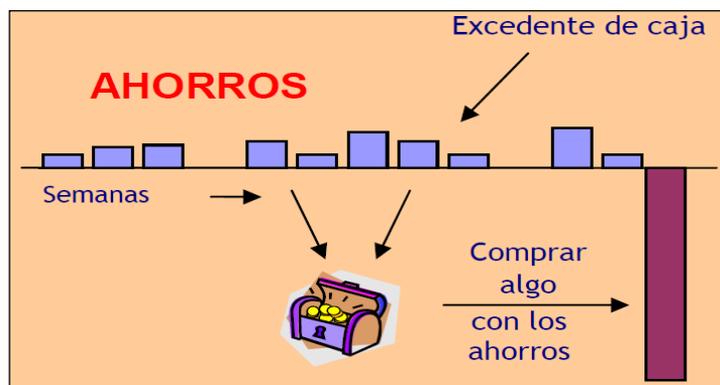
¹⁵ HAQUE, Farhana, *Posibilidades del ahorro doméstico*, <http://www.procasur.cl/pathstolearning/fotografiafrica/Documentos/bibliography/MERCADOS%20FINANCIEROS%20RURALES.pdf>

“Los habitantes de las zonas rurales de menores ingresos no utilizan instrumentos de ahorro formales por dos razones principales: en primer lugar, las comunidades rurales no cuentan con oficinas bancarias y en segundo lugar el costo para movilizarse a un banco, resulta considerable, factores que desestimulan el uso de instrumentos formales”¹⁶

Los instrumentos de ahorro informales, son normalmente muy ineficientes, debido a dos razones fundamentales, a saber: en primer término no mantienen su valor en el tiempo. “El ahorro bajo la cama” es la forma más clara de ilustrar este problema. Segundo [...], los instrumentos de ahorro informales podrían resultar difíciles de vender e indivisibles (no es posible realizar retiros pequeños). Por ejemplo, en el caso de la emergencia médica, sería difícil vender ganado a un precio de mercado razonable”¹⁷.

4.2.1. ¿Qué es el ahorro?

Ahorro es la abstinencia de un consumo actual para un posible consumo futuro, “significa no gastar todo el dinero que se tiene en un determinado momento y guardarlo, en algún lugar seguro mientras no se necesite”¹⁸. El diagrama representa esta situación.



Fuente: Hablemos de Dinero N1: Explicando Flujos de Fondos y Ahorros
Elaborado por: Heney Jennifer

GRÁFICO 2. Comportamiento de los ahorros. 2005, considerado en el Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

¹⁶ APORTELA, Fernando, [http://www.caf.com/attach/17/default/3Debate1Ahorro\(73-89\).pdf](http://www.caf.com/attach/17/default/3Debate1Ahorro(73-89).pdf).

¹⁷ El autor anteriormente citado, clasifica a los sistemas de ahorro, como “formales” a las instituciones financieras y “no informales” a las técnicas tradicionales de ahorro como es el “colchón bank”

¹⁸ HENEY, Jennifer, *Hablemos del dinero: explicando flujos de fondos y ahorros*, Op. Cit. p.1

4.2.2. Métodos de ahorro.

Uno puede elegir ahorrar en instituciones formales, semi-formales o informales, sea en efectivo u otras formas.

Las formas de ahorro que no involucran el uso del dinero en efectivo comprenden bienes como joyas, artículos de consumo de larga vida o ganado, los cuales pueden convertirse rápida y fácilmente en efectivo y generalmente conservan su valor. Las tierras también representan bienes en los que puede invertir y conservar sus ahorros. Son bienes que conservan su valor pero representan menos liquidez que el ganado.

Los ahorros informales incluyen el ahorro de dinero en su propia casa. Mediante este método, usted tiene fácil acceso a su dinero y puede evitar los costos de transacción asociados con el ahorro en instituciones formales. Este tipo de ahorro informal tiene dos desventajas significativas: la tentación de gastar el dinero y el riesgo del robo. Se necesita una gran disciplina para evitar gastar esos ahorros uno mismo o para negarse a las suplicas de otros miembros de la familia. Más aún, el dinero ahorrado en casa no gana ningún interés y puede por tanto perder valor con el tiempo. Ahorrar en especies (oro, ganado o tierras) es otra forma de ahorro informal.

Los ahorros semi-informales comprenden las recaudaciones de depósito y los ahorros grupales, incluyendo las asociaciones de ahorro y crédito rotativo (también conocidas como ROSCAS por sus siglas en inglés), así como los bancos comunales, grupos de solidaridad y grupos de autoayuda. Caracterizado por ser familiar y simple, el ahorro grupal estimula la disciplina, la vigilancia y el apoyo entre sus miembros. La ventaja del sistema ROSCA es que cada miembro recibe una suma global de dinero, sin tener que pagar los costos del préstamo e intereses, sin embargo, al mismo tiempo la limitación es que los miembros normalmente no ganan intereses sobre el dinero que han ahorrado¹⁹.

4.2.3. Opciones de ahorro en las instituciones financieras formales.

Las instituciones formales ofrecen una amplia variedad de productos de ahorro. Los ahorros regulares o sujetos al uso de una libreta de ahorros representan el tipo de cuenta más ampliamente usado para las transacciones reguladas debido a que el momento y el monto de los depósitos y retiros son flexibles [...], esta cuenta es apropiada cuando uno

¹⁹ FINANCIAL EDUCATION FOR THE POOR PROJECT, *Ahorros ¡Si se puede!*, guía del capacitador, Washington, D.C., 2006, p. 2

necesita hacer depósitos y retiros regulares para tener fácil acceso a sus ahorros.

Los depósitos a plazo requieren depositar una suma fija para un periodo de tiempo y a una tasa de interés predeterminados. Durante este periodo no puede acceder a sus fondos. Sin embargo, este método de ahorro por lo general produce una tasa de interés más alta en comparación a los ahorros regulares o contractuales [...], mientras mayor sea el plazo que elija, mayor será la tasa de interés²⁰.

4.2.4. Escogiendo un lugar seguro para ahorrar.

Si toma en consideración a un grupo local de ahorro, se enfrenta de nuevo al problema de la confianza entre los participantes. Es mejor que entre todos se conozcan y haya respeto mutuo. En un grupo de ahorro rotativo, el principal riesgo es que las personas abandonen o fallen en sus contribuciones antes de que usted haya podido acceder a su turno de recibir el fondo. Tiene que confiar en la presión del grupo para evitar este evento.

En un grupo que actúa recibiendo y prestando dinero de sus miembros hay nuevas formas de mantener el dinero de caja y prevenir que sea robado o que el miembro del grupo encargado de su custodia se quede con el dinero. La gente o instituciones que ofrecen servicios financieros como empresa, necesitan ser evaluados cuidadosamente. Deben estar constituidos adecuadamente o registrados según las leyes de bancos o cooperativas.

Esto significa que alguien en el gobierno o Banco Central tiene la responsabilidad de controlarlos y asegurarse de que tomen las decisiones adecuadas sobre los depósitos que reciben. Los proveedores de servicios financieros prestan el dinero que reciben en depósito para ganar intereses y es importante que no corran riesgos excesivos o hagan inversiones irresponsables²¹.

4.3. Préstamos.

4.3.1. ¿Qué es un préstamo?

Un préstamo es dinero que el prestatario puede usar temporalmente. Después de un periodo de tiempo definido, ese dinero debe ser devuelto a su propietario, generalmente pagando intereses o un cargo por su uso.

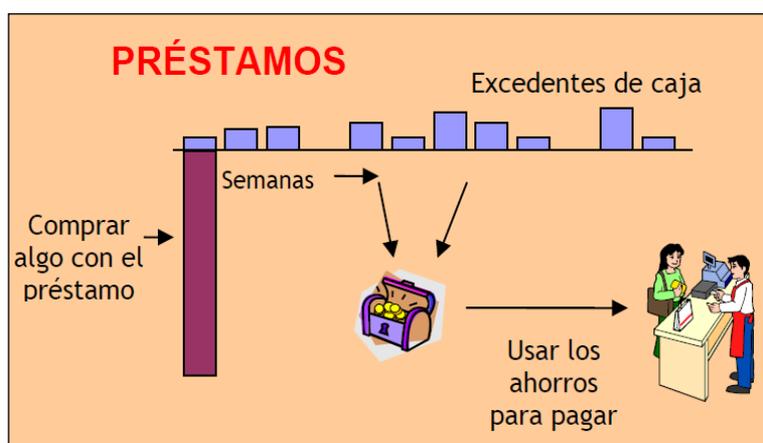
²⁰ FINANCIAL EDUCATION FOR THE POOR PROJECT, *Ahorros ¡Si se puede!*, Op. Cit. p. 3

²¹ HENEY, Jennifer, *Hablemos del dinero: explicando flujos de fondos y ahorros*, Op. Cit. p. 20

Las tres razones para pedir un préstamo son las siguientes:

- *Para invertir*
- *Para poder solucionar un problema*
- *Para consumir o comprar algún artículo para el que no se tiene el dinero suficiente en el momento.*²²

Un préstamo es una operación por la que el prestamista (institución financiera, casa comercial o persona) cede una cantidad de dinero a un prestatario (cliente) quien se compromete a devolver el importe en un plazo y a un tipo de interés pactados.



Fuente: Hablemos de Dinero N°1: Explicando Flujos de Fondos y Ahorros
Elaborado por: Heney Jennifer

GRÁFICO 3. Comportamiento de los préstamos o “ahorro de amortización”, considerado en el Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

4.3.2. Elementos de un préstamo.-

Préstamo.- “Es una cantidad determinada de dinero que usted solicita a una institución financiera, la misma que bajo ciertos requisitos le otorga en calidad de préstamo, con el compromiso de que se devuelva en un determinado plazo, generalmente a través de cuotas, las mismas que incluirán el valor del capital más un valor adicional por interés”²³

²² FINANCIAL EDUCATION FOR THE POOR PROJECT, *Administración de su deuda: maneje su crédito con cuidado, guía del capacitador*, Washington D.C., 2006, p.7

²³ SUPER INTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR, *Cultura financiera: Central de Riesgos*,

Monto del préstamo.- Es la cantidad que uno pide prestado.

Plazo del préstamo.- Es el periodo de tiempo que uno tiene para utilizar el dinero y pagarlo, dependerá del tipo de préstamo: consumo, hipotecario, vivienda, agrícola, etc.

Tasa de interés.- Es el porcentaje del monto total del préstamo cobrado al prestatario por el uso del dinero prestado.

Tasa de interés activa.- “El dinero tiene su precio y se lo denomina tasa de interés: en consecuencia la tasa de interés activa es el precio que se paga por el uso del dinero en el tiempo; es decir, esta tasa es aquella que la institución financiera le cobra a usted por un préstamo otorgado”²⁴

Tasa de interés pasiva.- Es la tasa de interés que se recibe por algún tipo de inversión sea depósito de ahorro, a plazo, etc.

Tipo de interés.- Puede ser fijo o variable:

- Fijo: Permanece inalterable durante toda la vida del préstamo.
- Variable: Está formado por un índice de referencia más un diferencial. Se modifica según la evolución de los mercados.

Comisiones y gastos administrativos: Las operaciones de financiación conllevan gastos y comisiones. Destacamos que el actual gobierno dispuso que no se deba cobrar comisiones ni gastos administrativos, debiendo el prestatario recibir el total de su crédito sin descuentos.

Boletín informativo 002, Quito - 2008.

²⁴ SUPER INTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR, *Cultura financiera: Central de Riesgos*, Boletín informativo 002, Quito - 2008.

Cuota.- La cuota es la cantidad a abonar periódicamente y es la sumatoria del capital prestado más los intereses generados. Para el cálculo de cuotas fijas de un crédito, se utiliza la siguiente fórmula²⁵

$$\text{Cuota} = \frac{\text{Capital} \times \text{Interes (\%)}}{100 \times [1 - \{1 + (\% / 100)\}]^{-n}}$$

Dónde:

C = Capital

I = Interés

n = plazo del financiamiento.

Para el cálculo de cuotas variables, es necesario realizar una tabla de amortización que dependerá del monto, plazo y tasa de interés, calculando mes a mes los intereses generados por el saldo o capital pendiente.

Periodo de gracia.- Es el periodo después de recibir un préstamo y antes de que venza el primer pago del crédito, los periodos de gracia pueden variar, pero es necesario aclarar que siempre se pagara el interés generado en este periodo.

Frecuencia de pago.- Es la forma de cómo se pagara las cuotas del crédito, estas pueden ser semanales, quincenales, mensuales, bimestrales, trimestrales, etc.

Criterios de concesión.- La condición básica para que una institución financiera conceda un préstamo es que tenga la seguridad de que el mismo será reembolsado sin problemas de acuerdo a sus políticas, para ello analiza los siguientes aspectos:

- Historial del solicitante en su relación con la institución con créditos anteriores o con otras instituciones financieras.
- Ingresos periódicos del cliente y estabilidad en su negocio o trabajo.
- Situación financiera y patrimonio actual.

²⁵ Formula tomada del Folleto de capacitación de análisis financiero de Banco Procredit, también se lo puede encontrar en la web con tan solo ingresar “cálculo de cuota”

Además, la institución debe tener cubiertas las posibles dificultades que puedan surgir durante la vigencia del crédito, para lo que puede proponer varias opciones:

- Avales personales que respalden al titular del préstamo. Son los llamados fiadores o garantes.
- Contratación de un seguro que cubra posibles eventualidades (fallecimiento, invalidez, accidente, enfermedad, desempleo, hogar, etc.)
- Garantías prendarias, hipotecarias.

Destino del crédito.- Es el uso que se le va a dar el dinero prestado, puede ser dirigido al negocio para mejorarlo, capitalizarlo o para gastos familiares y vivienda.

4.4. Contabilidad Básica

Los datos provenientes de la contabilidad son la base para realizar un análisis de la situación de la finca agrícola, el uso de la contabilidad en las empresas agrícolas, es importante para tener conocimiento sobre la gestión empresarial de los agricultores y la rentabilidad de sus cultivos.

Concepto de Contabilidad.-

“La contabilidad puede definirse como una técnica de registro de información que pretende, fundamentalmente, reflejar el conjunto de actividades que constituyen el ciclo de producción y representar la situación patrimonial de la empresa una vez que aquel se ha llevado a cabo”²⁶.

A partir de datos contables se puede determinar la capacidad de pago de cada unidad socioeconómica familiar, y su finalidad es obtener una idea muy concreta de la situación de la empresa.

²⁶ ALONSO, Sebastián, *Contabilidad Financiera. Aplicaciones a empresas agrarias y agroalimentarias*, Mundi-Prensa, Madrid, España, 1993, pg. 13.

4.4.1. Balance.-

Un balance agrícola puede ser elaborado a través de observaciones y preguntas, y:

Es una fotografía de la empresa que demuestra su valor aproximado a una fecha determinada. El balance es un inventario que indica lo que tiene la empresa (llamado Activos), lo que debe (llamado Pasivo) y lo que es propio de los dueños (llamado Patrimonio o capital). Se llama balance porque el valor de los activos debe ser igual al valor del pasivo y el capital²⁷

Nos da la idea de lo que tiene hasta ese momento y que tan dependiente es el agricultor a financiamientos, las palabras activos y pasivos son términos contables que pueden parecer difíciles de entender, sin embargo, el uso de palabras correctas, una vez familiarizadas con ellas, ayudará a comunicar más eficazmente los contenidos. El balance sirve, además para determinar lo siguiente:

- Proporciona una idea del tamaño de la empresa o del negocio.
- Es la fuente de información para calcular la capacidad de endeudamiento de la unidad socioeconómica.

Existe autores que explican estos contenidos de forma coloquial sin utilizar tanto tecnicismo, por ejemplo mencionan: “Hay dos cosas básicas que usted debe saber sobre su dinero: ¿De dónde vino? ¿Para dónde se fue? Cuando usted abre una empresa sólo hay dos lugares de donde puede conseguir dinero: Su propio dinero y Pidiéndolo prestado”²⁸

²⁷ MILLER, Calvin, *El crédito rural: Manual práctico de administración*, De Catholic Relief Services, La Paz – Bolivia, 2^{da} versión, Junio 2005, p. 26

²⁸ HENEY, Jennifer, *Informe de consultoría de seguimiento de misiones de proyectos FAO desde agosto de 1997 a noviembre de 1998*. Roma 1998, p.5

<u>ACTIVO</u>	<u>PASIVO</u>
<ul style="list-style-type: none"> • <u>Disponible</u> • <u>Cuentas por cobrar</u> • <u>Inventario</u> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Agrícola</i> • <i>Pecuario</i> • <i>Microempresa</i> • <u>Activo Fijo</u> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Agrícola</i> • <i>Pecuario</i> • <i>Microempresa</i> • <i>Otros activos de la unidad familiar</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Del negocio / empresa</u> • <u>Del hogar</u> <p><u>PATRIMONIO = A - P</u></p> <p><u>Índice de Endeudamiento</u></p> $I. E. = \frac{\text{Pasivo} + \text{Credito}}{\text{Patrimonio}} \times 100$

Fuente: Folleto Tecnología de Crédito Rural
Elaborado por: Hans Dellien.

GRÁFICO 4. Esquema de Balance agropecuario, en el Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

Activos	Valor	Pasivos/Patrimonio (neto)	Valor
Dinero en efectivo ¹		Cuentas por pagar/Breve plazo ⁷	
Dinero en cuenta bancaria o cooperativa ²		Cuentas por pagar/Largo plazo ⁷	
Inventario/Agrícola ³		Préstamos	
Inventario/Comercial		Contrato de arrendamiento	
Inventario/Otras actividades		Pasivos del hogar	
Cuentas por cobrar/Breve plazo ⁴		Otros pasivos	
Cuentas por cobrar/Largo plazo ⁴		Préstamo de la AGLEND	
Maquinaria y equipo ⁵		Total de pasivos ⁸ (B)	
Bienes del hogar		Patrimonio ⁹ (C) (=A-B)	
Instalaciones y/o construcciones ⁵			
Otros Bienes			
Total de activos ⁶ (A)		Total de pasivos más patrimonio	

Fuente: Guía de estudio de Crédito Agrícola
Elaborado por: Centro de Aprendizaje en Finanzas Rurales.

GRÁFICO 5. Esquema de Balance agrícola, considerado para análisis, en el Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

4.4.2. Elementos de un Balance.-

Enfocándonos al tema agrícola, se definirá a continuación los elementos que intervienen al realizar un balance de empresas pertenecientes a este sector.

Disponible o efectivo.- Es el dinero que tiene en efectivo, normalmente es destinado al consumo diario, o que se guarda para alguna emergencia (que está a la mano).

Ahorro.- Todo aquel dinero que está en alguna institución financiera, bajo las modalidades de cuenta corriente, cuenta de ahorro o depósitos a plazo fijo.

Cuentas por Cobrar.- Es el dinero que deben al productor agrícola, es importante tener en cuenta la concentración, el plazos, la frecuencia de pago y la antigüedad de la deuda.

Inventarios.- Para el caso de los productores agropecuarios, el inventario se divide en tres y se tomarán las siguientes consideraciones:

Agrícola: Constituye productos almacenados, insumos (semilla, fertilizantes, pesticidas, abonos, etc.) en existencia. El valor de los cultivos será incluido en el inventario agrícola, valorando lo invertido hasta la fecha que se realiza el balance. La valorización de inventarios se hará a precio de mercado.

Pecuarios: Lo constituye la existencia de productos almacenados, insumos (balanceados, sal, medicamentos, etc.), ganado mayor y especies menores (en caso sean para la venta – comercialización). La valoración de los inventarios se hará a precio de realización o mercado. En caso de animales en producción, por ejemplo vacas lecheras se las debe considerar como activos pecuarios.

Otros: Muchas ocasiones el agricultor tiene otros negocios fuera de la agricultura, (actividades de comercio, servicio, producción), los cuales se valorizan al precio de costo.

Activo Fijo.- Cabe la posibilidad de darlos como garantía (en caso de crédito) y al mismo tiempo la presencia de maquinarias, equipos, herramientas, etc., significa que la empresa ha logrado cierto nivel de productividad.

El activo fijo, en el caso de los productores agropecuarios se constituye, terrenos, instalaciones, construcciones, vehículos, maquinaria, equipo y herramientas, etc., el activo fijo se valora a precio de mercado

(realización), tomando precios conservadores del lugar y en las condiciones en que se encuentren. El activo fijo se divide en:

Activos fijos del negocio.- Son los que intervienen directamente con el negocio, por el ejemplo un establo, el sistema de ordeno, etc.

Activos fijos familiares.- Son los que no intervienen con el negocio pero que son propiedad del agricultor, por ejemplo, la televisión, el equipo de sonido, etc.

Pasivos o Cuentas por Pagar.- *Se refiere a las obligaciones que el prestatario tiene con terceros (bancos, cooperativas, prestamistas, proveedores y otros). Los pasivos se dividen en:*

Pasivos a corto plazo.- Constituyen las obligaciones financieras de pronto pago, es decir deudas menores a 1 año.

Pasivos a largo plazo.- Constituyen obligaciones que se han pactado a un plazo superior a 1 año.

Capital o Patrimonio del negocio.- *Representa el respaldo económico del agricultor y está constituido por la diferencia entre activos menos los pasivos, es decir es lo que pertenece al agricultor (propio).²⁹*

Como se mencionó anteriormente a partir del Balance se puede realizar el análisis financiero de la empresa a través de los ratios financieros y determinar la magnitud y la dirección de hacia dónde se encamina la empresa.

4.4.3. Endeudamiento.-

Indica en qué grado los activos del agricultor están comprometidos con terceros ya sea a corto o largo plazo. Para sensibilizar este indicador y minimizar los riesgos eventuales, se debe incluir el financiamiento a solicitar. La fórmula para el cálculo del endeudamiento es la siguiente³⁰

²⁹ ASOCIACION DOMINICANA PARA EL DESARROLLO DE LA MUJER (ADOPEM), Op. Cit. p.24

³⁰ Ratio o indicador financiero, que sirve para determinar la solvencia o endeudamiento de la empresa, en este caso específico, servirá para las empresas agropecuarias.

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL} + \text{FINANCIAMIENTO}}{\text{CAPITAL TOTAL (PATRIMONIO)}}$$

Para calcular el endeudamiento es necesario haber elaborado previamente el Balance de la actividad agropecuaria, considerando y valorando convenientemente todos los activos y pasivos del negocio.

Es recomendable que este indicador no supere el 50%, cuando el prestatario (agricultor, artesano, empleado, etc.) supera el 100%, significa que está sobreendeudado. Desde el lado de las instituciones financieras, dependerá de sus políticas, para considerar que cliente está o no sobreendeudado.

4.4.4. Proyecciones.-

El Flujo de Caja de efectivo es una herramienta que permite proyectar las actividades del agricultor para analizar su capacidad de gestión, que servirá para esclarecer el panorama de su situación actual, y de ser necesario un financiamiento, que lo haga acorde “a la medida” de su economía.

Según la definición de The Rural Finance Learning Finance Centre³¹, una proyección es una “posible evolución futura de una cantidad o serie de cantidades, a menudo calculadas con ayuda de un modelo. Las proyecciones se distinguen de las predicciones porque las proyecciones se basan en hipótesis que pueden o no ocurrir”³²

Existen metodologías para analizar y evaluar microempresas agrícolas, “una metodología de crédito consiste en un conjunto de procesos, sistemas y herramientas utilizadas, [...], para reunir y analizar la información financiera y datos de las unidades familiares de los microempresarios y pequeños agricultores, para aprobar los préstamos

³¹ La dirección electrónica es www.ruralfinance.org

³² La dirección electrónica es www.desarrollosustentable.pemex.com

que se realizan en este sector”³³, es necesario aclarar que el flujo de caja es una de estas herramientas, “el hecho de que estos clientes nunca cuenten con estados financieros no significa que una proyección de sus flujos de fondos no sea importante en una evaluación de su capacidad de pago”³⁴

“Las estimaciones de rendimientos se basan en una fórmula que considera más información que simplemente los rendimientos del año anterior”³⁵, para explicar dicha fórmula, se cita el siguiente trabajo:

(b) Los parámetros de producción (rendimientos de cultivos o de ganado) se calculan a través de un promedio ponderado: el máximo rendimiento (un cuarto del total), el último rendimiento (un cuarto del total), y el peor rendimiento (mitad del total). Para calcular el valor de la producción se recomienda usar el valor mínimo esperado de venta.

(c) La contribución relativa de cada actividad a la unidad económica cambia el tipo de análisis. Cuando la principal fuente de ingresos no es agrícola, el oficial de crédito debe presentar un análisis detallado de dicha actividad. Se aprecia la diversificación de ingresos [...]”³⁶

Las informaciones históricas de la producción de los cultivos, se toman como punto de referencia para realizar las proyecciones agrícolas, los ingresos futuros se determinan en forma conservadora con base en esta información histórica (experiencia).

- 1. Primero, identificar los ingresos históricos basándose en la producción del último año agropecuario [...], identificar los ingresos estacionales, recoger información sobre el tipo de cultivo, área cosechada, nivel de producción, cantidad vendida, precios y fechas de las ventas. Esta información proporciona importantes datos con relación al tamaño y distribución de los ingresos de un agricultor. [...] identificar también los ingresos mensuales y los ingresos fuera de la agricultura (salarios, remesas, renta de la tierra, pensiones e ingresos de otros negocios).*

³³ DELLIEN, Hans y LYNCH, Elizabeth, *Financiación rural para pequeños agricultores: Un enfoque integrado*, Women’s World Banking, New York, 2008. p.12

³⁴ MEZA, Jorge y GONZALES, Claudio, *La tecnología de crédito rural de Caja Los Andes, cuaderno #7*, Proyecto SEFIR – USAID, La Paz, 2003, p. 26

³⁵ Ídem, Op. Cit., p. 27

³⁶ NAVAJAS, Sergio y GONZALES-VEGA, Claudio, *Innovación Tecnológica en Finanzas Rurales: Financiera Calpia de El Salvador*, Programa de Finanzas Rurales Department of Agricultural, Environmental, and Development Economics The Ohio State University, Agosto 1999, p. 14; para revisar este trabajo <http://aede.osu.edu/programs/ruralfinance/PDF%20Docs/Publications/BASIS/calpiasp.pdf>

2. *Una vez reunida la información histórica, el análisis se enfoca en las actividades futuras del agricultor, durante el periodo de financiación. La información recolectada se enfoca en los cultivos proyectados, áreas sembradas, y fechas de comercialización. Los rendimientos de los cultivos y precios utilizados para estimar futuros ingresos deben ser conservadores y basarse en la producción histórica del agricultor.*
3. *A continuación se determina los costos de producción para las diferentes actividades, basándose en los siguientes criterios:*
 - a. *Insumos agrícolas*
 - b. *Mano de obra*
 - c. *Costos fijos (renta, agua, etc.) [...].*
4. *Una vez identificados todos los ingresos y gastos agrícolas, no agropecuarios y familiares, [...], establece un flujo de caja mensual, para analizar el exceso o déficit mensual del efectivo. Esta información indicará cuál debe ser el diseño de las características del préstamo (monto del crédito, periodo de gracia, plazos del crédito, frecuencia de pago y número de cuotas) [...].³⁷*

Para determinar la fecha de futuros ingresos, se proyecta de forma que se tenga la certeza que se tendrá el dinero por la venta de la producción, esto es muy relevante, considerando las variaciones de los ciclos de producción de los cultivos, maduración y los plazos para comercializar las producciones agropecuarias. Los gráficos siguientes indican, formatos para recopilar datos y realizar proyecciones en actividades agrícolas.

³⁷ DELLIEN, Hans y LYNCH, Elizabeth, Op. Cit. p. 13

Para el cálculo de los gastos y egresos del agricultor, se consideran las unidades de producción proyectadas y la tecnología agropecuaria empleada (ejemplo tipo de riesgo, sistema de ordeño, etc.), a los requerimientos se le descuentan los insumos y factores de producción disponibles, solo se considera los insumos y productos que deben ser comprados en el mercado.

Dentro del flujo, en los egresos del agricultor no se debe olvidar los gastos familiares, aquellos que se realizan en forma periódica y esporádica, pago de deudas, arriendos: los pagos de créditos y alquileres, se los debe ingresar en las fechas específicas, siendo necesario ubicar el mes del gasto. A continuación, se observa un formato para detalle de gastos:

IV. Gastos Proyectados para el Periodo Financiado				
Gastos Estacionales de la Agricultura				
A. Insumos Rurales				
Insumos	Unidad	Precio Unitario	Costo Total	Fecha de Compra
Insumos Totales				
B. Trabajo				
Actividad	Número de Labores	Precio por Salarios	Costo Total	Fecha de Pago
Preparación del Suelo				
Cultivo/fertilización				
Limpieza/fertilización				
Aplicación de Insecticidas				
Cosecha				
Transportación				
Otros				
Total Mano de Obra				

Fuente: Financiación Rural para pequeños agricultores, un enfoque integrado
Elaborado por: Dellien Hans y Lynch

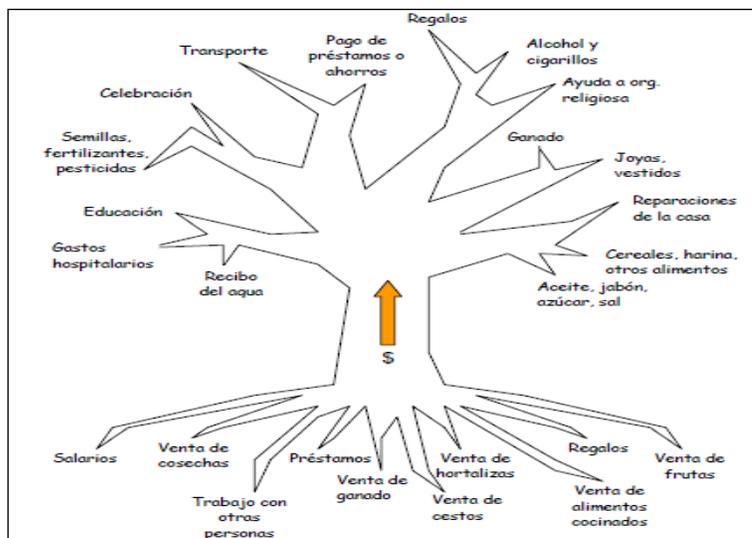
GRÁFICO 8. Formato para registrar los gastos y egresos agrícolas, considerado en el Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe – 2011

4.4.5. Flujo de caja

Un flujo de caja nos permite visualizar cuándo las ventas traerán ingresos y cuándo deberán ser comprados los insumos, puede mostrarnos si se tendrá suficiente dinero para llevar a cabo el proyecto planeado o si se quedarán sin dinero en un mes determinado, de forma sencilla podemos decir que es el dinero que entra y sale de nuestra vida.

Podemos analizar este flujo por el período de un día, una semana, un mes o un año. La diferencia entre lo que entra y lo que sale determina si tenemos un excedente para ahorrar o tenemos que cubrir un déficit utilizando los ahorros o dinero pedido en préstamo. El dinero que entra (ingresos) generalmente es por concepto de ventas de mercancías (cultivo, ganado, madera, alimentos procesados, etc.) o servicios (trabajo agrícola, reparaciones de bicicletas, costura, etc.), salarios, regalos, rentas, remesas de otros miembros de la familia, etc.

*El dinero que sale (gastos) incluye los gastos familiares, por ej., alimentos, vestidos, muebles, medicinas, combustible, escuela, ceremonias, viajes y gastos de empresa (fertilizantes, semillas, pesticidas, equipos, ganado, vacunas, herramientas, mercadería para la reventa, salarios), etc.*³⁸



Fuente: Hablamos de Dinero N°1: Explicando Flujos de Fondos y Ahorros
Elaborado por: Heney Jennifer

GRÁFICO 9. Árbol de Flujos de Fondos, analizado en el Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe – 2011

³⁸ HENEY, Jennifer, *Hablamos del dinero: explicando flujos de fondos y ahorros*, Op. Cit. p.3

Si se propone pedir prestado en período de déficit, entonces el flujo de caja puede ayudar a determinar para cuándo será posible pagar el préstamo. En ausencia de registros, generalmente tendrán que ser calculados los detalles de gasto de los cultivos.

Hans Dellien, en su trabajo para el Women's World Banking (WWB), manifiesta:

En general, los microempresarios y los pequeños agricultores no llevan un registro sistemático de sus actividades económicas, lo que supone un verdadero desafío para los bancos y las instituciones microfinancieras cuando tratan de analizar y comprender el tamaño de sus negocios, su solvencia y capacidad de reembolso.³⁹

DINERO QUE ENTRA	Mes:						
Ventas de:							
Salarios							
Remesas							
Préstamos (p.ej., de la AGLEND)							
Otras fuentes:							
TOTAL (A)							
DINERO QUE SALE							
Insumos de la explotación/empresa:							
Bienes de capital:							
Gastos del hogar							
Otros gastos:							
Cuotas de pago por deudas existentes							
TOTAL (B)							
FNC MENSUAL (A - B)							
FNC ACUMULATIVO							C
Sección para el funcionario							
Plan de reembolso del préstamo							
FNC MENSUAL revisado							
FNC ACUMULATIVO revisado							

Fuente: Guía de estudio de Crédito Agrícola

Elaborado por: Centro de Aprendizaje en Finanzas Rurales⁴⁰

GRÁFICO 10. Flujo de caja agrícola, analizado en el Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe – 2011

³⁹ DELLIEN, Hans y LYNCH, Elizabeth, Op. Cit., p.12

⁴⁰ En la página www.ruralfinance.org, existe material de autoestudio para funcionarios encargados de otorgar préstamos agrícolas.

PLAN DE FLUJO DE FONDOS													
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Total
INGRESOS													
Venta de pescado			500	500	400	300	100	200	400	500	500		3400
Yuca	120	100				200		100	100				620
Animales de crianza	200											100	300
GASTOS													
alimentación	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
Gastos escolares				150				200				400	750
Mantenimiento bote			100		150		150				300		700
BALANCE MENSUAL	120	-100	200	150	50	300	-250	-100	300	300	0	-500	470
<i>Sume los balances positivos y reste de los balances negativos del total para calcular sus ahorros</i>													
AHORROS	120	20	220	370	420	720	470	370	670	970	970	470	

Fuente: Hablemos de Dinero N1: Explicando Flujos de Fondos y Ahorros

Elaborado por: Heney Jennifer

GRÁFICO 11. Plan de Flujo de Fondos. 2005, analizado en el Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

En el flujo de efectivo de las unidades rurales se toman en consideración los ingresos y gastos de todas las actividades, “las unidades familiares rurales tienen múltiples fuentes de ingreso y por lo tanto múltiples fuentes para realizar los pagos de los préstamos. Por lo tanto cualquier metodología, utilizada para otorgar crédito a las unidades familiares rurales, debe incluir un análisis integrado de todas las actividades económicas”⁴¹ considerando solamente los ingresos netos, por tanto no considera como ingreso el valor de la producción que el cliente destina al consumo propio, (por ejemplo, granos para autoconsumo, semilla para las próximas siembras o la alimentación del ganado), y tampoco se considera los costos de la mano de obra familiar no remunerada.

4.4.6. Capacidad de pago.-

Comprende la capacidad financiera que tiene el agricultor para cubrir todas las obligaciones adquiridas, sean familiares o crediticias, etc., hay elementos que contienen el análisis para determinar la capacidad de pago, estos son:

⁴¹ DELLIEN, Hans y LYNCH, Elizabeth, Op. Cit., p. 12

- Balance empresarial
- Flujo de Ingresos y Egresos de la unidad socioeconómica

En actividades agropecuarias se observa la capacidad de pago acumulada y se determina mediante la siguiente fórmula⁴²

$$\text{Capacidad de Pago acumulada} = \frac{\Sigma \text{Ingresos} - \Sigma \text{Egresos} + \text{Financiamiento}}{\Sigma \text{Cuotas}}$$

La capacidad de pago acumulativa, la observamos luego de haber elaborado el flujo de caja, se la determina mediante la sumatoria de ingresos menos la sumatoria de egresos más el financiamiento que realizará y todo esto lo divide para el número de cuotas de los créditos que en ese momento se tenga. Es importante mencionar que este indicador es del periodo que estamos analizando, recordemos que el flujo lo podemos elaborar para un mes, para seis o para un año, dependerá del objetivo para el que fue elaborado.

Lo recomendable es que este indicador no supere el 50%, esto significa que del total de ingresos de un periodo determinado, el 50% está destinado para el pago de deudas y el otro 50% se mantiene para gastos propios del negocio.

4.5. Sobreendeudamiento.

Para entender que es el sobreendeudamiento es necesario primeramente aclarar que es el endeudamiento. Para su cálculo recurrimos a los llamados ratios financieros, que utilizan las instituciones microfinancieras, para determinar muchos aspectos relacionados al funcionamiento de las empresas sean estas grandes o pequeñas.

⁴² ASOCIACION DOMINICANA PARA EL DESARROLLO DE LA MUJER, *Manual para otorgamiento de Crédito Agrícola*, Santo Domingo - República Dominicana 2008, p.14

Un ratio financiero es también conocido como un indicador cuyas fórmulas están definidas, sirven para determinar la magnitud y dirección de la empresa durante un periodo de tiempo. Los ratios están divididos en 4 grandes grupos⁴³:

Índices de liquidez.- Evalúan la capacidad para atender compromisos de corto plazo.

Índices de Gestión o actividad.- Miden la utilización del activo y comparan la cifra de ventas con el activo total, el activo circulante o elementos que los integren.

Índices de Solvencia o endeudamiento.-Ratios que relacionan recursos y compromisos.

Índices de Rentabilidad.- Miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera).

Para microcréditos agropecuarios, básicamente se utilizan dos indicadores, sin que esto signifique que no se pueda utilizar otros más.

El sobreendeudamiento tiene su origen fundamentalmente en las siguientes situaciones:

- Uso excesivo de deudas, por parte de la unidad familiar.
- Calamidades familiares.
- Pérdida de empleo (fuente alternativa de ingresos)
- Desvió de la inversión (mal uso del crédito)
- Solicitar préstamos para otros, comúnmente llamado “dar sacando a otra persona”⁴⁴

⁴³ Los ratios financieros o también llamados razones financieras o indicadores financieros, se los puede consultar por internet, son diversos y variados, el uso de ellos dependerá del tipo de análisis que se esté realizando a la empresa, para su uso e interpretación necesariamente se debe tener ciertos conocimientos contables, considerando el grupo meta al que está dirigido esta investigación se menciona y se trata los que se utiliza para otorgar financiamiento en las actividades agropecuarias.

⁴⁴ Es común en el sector rural, sacar créditos a nombre de otras personas, esto se da principalmente porque a quien dan sacando el crédito tiene problemas en la central de riesgos. Esto les impide (a quienes se prestan a esto), sacar nuevos préstamos, ocasionando que presenten sobreendeudamiento, pues los indicadores estarán muy por encima de lo permitido, teniendo como consecuencia no aprovechar la

- El negocio o inversión no dio la rentabilidad esperada o en el peor de los casos pérdida de esta inversión.

4.5.1. Definición de moroso.

Prácticamente un “prestatario moroso es alguien que no paga a tiempo su deuda”⁴⁵, unos días de atraso pueden no parecer un problema, pero cuando unos días se convierten en unas semanas, se hace cada vez más difícil pagar, mientras más se espera, más se debe y más difícil se vuelve conseguir el dinero. Al pagar a tiempo, el prestatario puede planificar sus actividades para realizar los pagos.

Otras razones por las que un prestatario puede convertirse en moroso son las siguientes:

- El negocio está marchando mal, las ventas han disminuido.
- Gastar el financiamiento que era para el negocio en otras actividades.
- Perder el dinero (descapitalización)
- Enfermedad que le impide trabajar o de un familiar.
- Desastre natural.
- Prácticas empresariales riesgosas tales como vender excesivamente a crédito.

4.5.2. Acciones de cobro.

Un término y acción utilizada para recuperar el dinero, en caso de estar con problemas de mora, es la dación en pago y embargo.

oportunidad de inversión con la salvedad de que si el deudor real no paga puntualmente su crédito, quien se verá afectado, es quien figura como deudor en los documentos firmados.

⁴⁵ FINANCIAL EDUCATION FOR THE POOR PROJECT, *Administración de su deuda: maneje su crédito con cuidado*, Op. Cit. p. 37

Dación en pago: Acción de dar algo para pagar una deuda. Significa la entrega de un bien mueble o inmueble (con valor económico) en pago de una obligación exigible e insoluble (pendiente de pago).

Embargo.- “El embargo de bienes es una retención, traba o secuestro de bienes por mandato de un juez o una autoridad competente. Así, toda persona morosa que se vea involucrada en una situación de este tipo tendrá que acudir ante el juez, quien dictara que bienes le pueden ser requisados para abonar los temas pendientes”⁴⁶

4.5.3. Central de Riesgos.

Cuando se accede a un crédito y/o financiamiento en almacenes comerciales, instituciones financieras sean estas cooperativas, bancos, Ong's, o tarjetas de crédito, empezamos a generar un historial crediticio, que es la suma de los antecedentes del comportamiento de pagos: es un perfil financiero de cada persona.

El pago responsable o irresponsable del crédito quedará registrado en su historial de crédito, para reducir el riesgo la mayor parte de instituciones analizan su comportamiento pasado respecto a pedir prestado, esto se lo conoce como historial crediticio.

La Central de Riesgos es un sistema de información previsto en el artículo 95 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, que entró en vigencia a partir de mayo de 1994. Esta base informativa es una herramienta de trascendental importancia para la toma de decisiones crediticias por parte de las instituciones del sistema financiero que operan con los recursos depositados por el público, y que les permite calificar adecuadamente las solicitudes de crédito que reciben de sus clientes.⁴⁷

⁴⁶ FUNDACION LABORAL WWB EN ESPAÑA, Op. Cit. p.68

⁴⁷ SUPER INTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR, *Cultura financiera: Central de Riesgos*, Boletín informativo 002, Quito - 2008.

Funcionamiento de la Central de Riesgos.-

Actualmente las entidades del sistema financiero transmiten por vía electrónica la información a la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) en forma mensual, dentro de los 10 días posteriores al cierre del mes que se reporta.

La Superintendencia de Bancos y Seguros receipta la información y la valida, pero no modifica ningún dato; por lo tanto la calidad de la información recibida en la SBS es de exclusiva responsabilidad de las instituciones del sistema financiero nacional.

La información debidamente validada se entregara a los buros de crédito, a fin de que estos presten los servicios de referencias crediticias a las instituciones financieras y a los establecimientos comerciales. La información se va actualizando periódicamente conforme las instituciones financieras envían sus reportes mensuales.⁴⁸

Según la ley, la información de riesgos crediticios “es aquella relacionada con obligaciones o antecedentes financieros, comerciales, contractuales, de seguros privados y de seguridad social, de una persona natural o jurídica, pública o privada, que sirva para identificarla adecuadamente y determinar sus niveles de endeudamiento y en general de riesgos crediticios”⁴⁹

Con relación al manejo de la información, la Ley de Buros de información dice lo siguiente: “La información histórica crediticia requerida sobre personas naturales y jurídicas, no podrá exceder de 6 años, por tanto, a los buros de información crediticia les está prohibido expresamente recabar y proporcionar información anterior a este límite”⁵⁰.

Según la Superintendencia de Bancos y Seguros, “los Buros entregarán información crediticia solamente con la respectiva autorización del titular de la misma, hacer lo contrario implicaría una sanción civil o penal”⁵¹.

⁴⁸ Los Buros de crédito, son sociedades anónimas cuyo objetivo es la prestación de servicios de referencias sobre riesgos crediticios del titular que puede ser una persona natural o jurídica.

⁴⁹ REGISTRO OFICIAL 127, *Ley de buros de información crediticia, artículo #2*, San Francisco de Quito, 18 de Octubre del 2005

⁵⁰ Idem, artículo #3

⁵¹ SUPER INTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR, *Cultura financiera: Central de Riesgos*,

Para entender la Central de Riesgos, es necesario aclarar los siguientes conceptos:

Crédito vencido.- Es el que presenta atrasos en la forma convenida en una o más cuotas.

Crédito en demanda judicial.- Cuando el cliente no ha pagado sus cuotas y el cliente no ha dado respuesta a los requerimientos extrajudiciales, la institución financiera se ve en la obligación de gestionar el cobro por la vía judicial.

Crédito castigado.- Es aquel que no ha podido ser cobrado ni judicial ni extrajudicialmente y que debe ser asumido por la institución financiera afectando sus resultados operacionales.

4.6. Gestión de Riesgos.

Este tema no es nuevo para el agricultor, es más, su convivir diario con limitaciones y necesidades, convierten al riesgo (en la agricultura), en parte de su vida diaria pero es necesario enfocarlos para concientizar sobre la necesidad de valorarlos al momento de realizar una inversión y solicitar financiamiento.

Los agricultores del mundo entero hablan sobre todo de dos temas, el tiempo y los precios,.....sobre esas dos variables se sustentan las posibilidades de recompensas y beneficios de los esfuerzos de las labores agrícolas. La incertidumbre asociada a estos dos temas conduce esencialmente a los agricultores a elegir cultivos resistentes a condiciones extremas del tiempo, o variedades de cultivos que toleran mejor esas variaciones.⁵²

El conocimiento sobre el uso de instrumentos de manejo de riesgos es baja, por ejemplo, seguros agrícolas, proyecciones, planes de negocios, los pequeños productores deben juntarse y organizarse (asociativismo) para adquirir estas destrezas, “sólo tendrán éxito los agricultores que estén capacitados y organizados con propósitos empresariales [...]”,

Boletín informativo 002, Quito - 2008.

⁵² BEJARANO, Jesús; *Economía de la agricultura*; Edit. Tercer Mundo, Bogotá, 1998, p. 43

mejorar la calidad e incorporar valor a sus cosechas y acortar los eslabones de intermediación, tanto en la adquisición de insumos como en la comercialización de sus excedentes»⁵³.

4.6.1. Variación de precios.

*Es común para un agricultor lograr una buena producción gracias a un sólido manejo del ciclo de cultivo (producción, cosecha, almacenaje), para después tener que enfrentar una caída en el precio del producto al momento de la venta, debido al exceso de suministro disponible. En los mercados saturados, los agricultores se ven forzados a vender a precios más bajos, a menudo por debajo del costo de la producción.*⁵⁴

4.6.2. Riesgos de variación de producción de los cultivos.

Los riesgos en la producción son el resultado de las plagas y enfermedades que atacan a los cultivos durante el ciclo de crecimiento, así como las pérdidas causadas por prácticas agrícolas sub-óptimas o por condiciones inadecuadas durante la cosecha, la transformación (procesado) o el transporte de los productos.

*Un manejo inadecuado de los productos antes y después de la cosecha puede llevar a pérdidas que eventualmente afectarán las inversiones del agricultor. Los riesgos en la producción están directamente relacionados con la capacidad técnica y administrativa del agricultor. Las limitaciones técnicas, tales como la calidad de los insumos de la agricultura (semillas, fertilizantes, etc.), procesos de recolección y sistemas de almacenaje, influyen enormemente en la calidad y nivel de producción de los cultivos.*⁵⁵

4.6.3. Comercialización – Cadenas de Valor

Una cadena es “un conjunto de actores [...], que se relacionan en diferentes formas y desarrollan actividades (de producción, transporte, transformación, comercialización, de

⁵³ POLAN, Lacky, *La escuela rural debe formar solucionadores de problemas*, 2006 www.sectormatematica.cl/rural/La%20escuela%20rural%20debe%20formar.doc

⁵⁴DELLIENS, Hans y LYNCH, Elizabeth, Op. Cit. p.3

⁵⁵ Idem, Op. Cit. p.3

servicios y de apoyo a estas) que son parte de un sistema y que satisfacen las necesidades de mercados específicos ofreciendo bienes y servicios”⁵⁶

Una cadena de valor “resalta y valoriza la importancia dentro de la cadena de elementos como integración y coordinación de actores, metas compartidas, productos con atributos especiales de calidad [...], equidad, sostenibilidad, confianza, distribución y participación, que en su conjunto le dan valor a la cadena”⁵⁷, asociando las actividades involucradas en los procesos agrícolas, desde el campo hasta el consumidor, es “un conjunto de actividades o funciones secuenciales y paralelas interrelacionadas con la producción, manufactura y comercialización de alimentos”⁵⁸, es muy importante las cadenas de valor pues “los agricultores independientes, enfrentados a fuertes riesgos de precios [...] no van a sobrevivir a la competencia o van a permanecer para siempre en la pobreza”⁵⁹ y en un concepto mucho más amplio dice que “estas cadenas no solamente dan el sustento para la mayoría de la población campesina e indígena, sino también incluyen a varios sectores importantes dentro de la intermediación, y sus vínculos entre el rural y el urbano y entre el territorial y el nacional”⁶⁰

En el pasado siempre nos hemos manejado con un enfoque de producción: “Yo voy a producir lo que yo quiero producir, lo que produjo mi papá, mi abuelo, mi tatarabuelo, y no sé cómo lo voy a vender, pero sí lo voy a producir”⁶¹, ahora el mercado está cambiando, hay que producir lo que quiere el consumidor, “si no se puede vender entonces no sirve producir”.⁶²

⁵⁶ IICA y CONCOPE, “*Enfoques de Asociatividad entre Actores del sistema productivo: Conceptos, casos reales y metodologías*”, 1ª Edición, Editorial Graphus, Quito 2011, p.18

⁵⁷ Idem., p.23

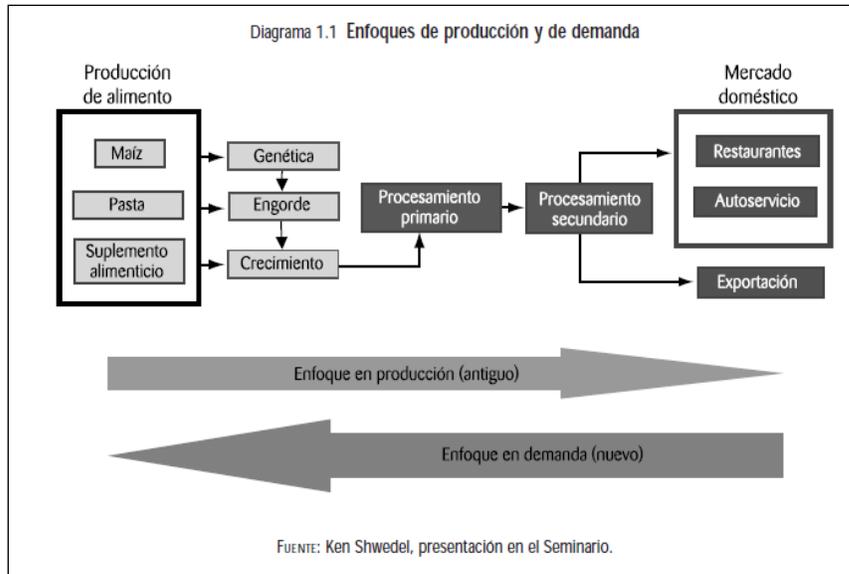
⁵⁸ SHWEDEL, Ken, “*Financiamiento de las cadenas agrícolas de valor*”, Resumen de la conferencia realizada en Costa Rica del 16 al 18 de Mayo del 2006, p. 14

⁵⁹ GONZALES-VEGA, Claudio, “*Financiamiento de las cadenas agrícolas de valor*”, Resumen de la conferencia realizada en Costa Rica del 16 al 18 de Mayo del 2006, p. 4

⁶⁰ DURR, Jochen, y otros, *Cadenas productivas, cuentas sociales de Base agraria y el desarrollo económico territorial: El caso del Quiche*, Guatemala, Noviembre del 2009, p. 12

⁶¹ SHWEDEL, Ken. Op. Cit. p.14

⁶² Idea principal de Shwedel Ken.



Fuente: Resumen de la Conferencia “Financiamiento de las cadenas agrícolas de valor”
Elaborado por: Shwedel Ken

GRÁFICO 12. Enfoque de producción y demanda, considerado en el Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

Ahora, ¿cuál es la importancia de todo esto? ¿Quiénes están definiendo las reglas del juego? Son los detallistas, porque son los que están “pegados a los clientes”. Estuvimos en un seminario organizado por Rabobank, donde vino una representante de una de las grandes cadenas mundiales diciendo a los proveedores de hortalizas: “Si no sé de dónde viene, no lo voy a comprar”. El mensaje que nos envió es que hortalizas, melones, sandías, si no sabía de dónde venía el producto, no lo compraba.

O sea, que el agricultor tiene que ser parte de una cadena donde se puede identificar todo. Ellos, los detallistas, están poniendo las reglas del juego. No son los gobiernos ni sus normas lo importante, porque si no lo compran los supermercados, si no se ajusta a las normas de éstos, entonces los productores no pueden vender.⁶³

El campesino para poder vender necesita que su producto llegue a un consumidor final con la calidad requerida y a precios bajos y para eso tiene que ser parte de una cadena integrada, [...]. Vuelvo con este ejemplo de arriba, que los detallistas quieren saber de dónde viene el producto, cuál ha sido el tratamiento, cómo lo estamos manejando. Si el productor agropecuario no es parte de una cadena claramente identificable y si su

⁶³ SHWEDEL, Ken. Op. Cit. p. 19

*producto no es manejado de acuerdo con las normas estándar que exige el comprador final, no lo podrá vender.*⁶⁴

El fortalecimiento de lazos asociativos entre los productores para la comercialización de sus productos es un desafío constante, esto implica desarrollar un gran número de líneas de apoyo (socio-organizativas, motivacionales, legales, etc.)

La asociatividad es “la capacidad de los actores que conforman los sistemas productivos locales de trabajar, por decisión propia, de manera mancomunada, sin perder su independencia, para desarrollar ventajas competitivas que no podrían alcanzar si operasen de manera individual”⁶⁵

Para alcanzar lazos asociativos, los agricultores deben tener objetivos comunes, identificando beneficios, a través de la inserción en mercados y rentabilidad en los negocios a través de la reducción de Costos y aumento de Ventas, el estar asociados permite crear ventajas competitivas difícilmente alcanzables en forma aislada.

4.6.4. Diversificación de cultivos.

Si los agricultores se dedican a pocas actividades, es más probable que una adversidad climática, la incidencia de una plaga o enfermedad, o un precio desfavorable los afecte más gravemente.

La producción agrícola se caracteriza por la estacionalidad que tienen los cultivos, toda producción agrícola está sujeta a los ciclos de producción que dependerá de la variedad, clima, cuidados del cultivo, riego, fertilización, etc., esta estacionalidad obliga a los agricultores a diversificar sus cultivos, sus animales y otros ingresos (actividades no agropecuarias).

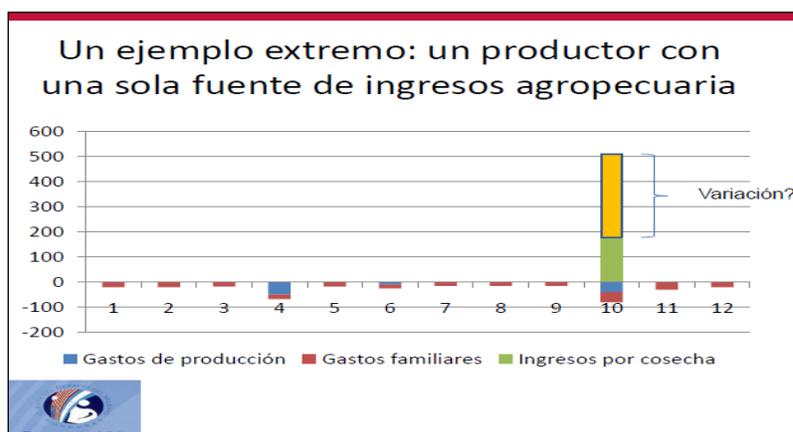
⁶⁴ SHWEDEL, Ken. Op. Cit. p. 19

⁶⁵ KERRIGAN, George, *Mejorando los procesos asociativos en las cadenas productivas: estrategias para mejorar la asociatividad horizontal dentro de los eslabones de la cadena*, Ponencia presentada en el Simposio Regional de cadenas productivas y desarrollo rural de Latinoamérica, Quito, Febrero 2011.

*De hecho ninguna región agrícola del mundo tiene un clima absolutamente constante todo el año; las variaciones climáticas hacen que la producción agrícola siga pautas estacionarias diferentes, incluso en la mayoría de las zonas tropicales. La estacionalidad no es por supuesto una limitación fija y rígida sino que es importante para los agricultores porque en lo general es más barato dejar que la naturaleza proporcione mucho de los insumos para la producción agrícola.*⁶⁶

“El simple hecho de diversificar la producción, automáticamente reduciría la crónica dependencia del crédito y disminuiría riesgos sanitarios, climáticos y comerciales”⁶⁷.

A continuación observamos un ejemplo de un productor dedicado a un monocultivo:



Fuente: Presentación: rentabilidad, riesgos y costos en el crédito a productores agropecuarios.
Elaborado por: Buchenau Juan

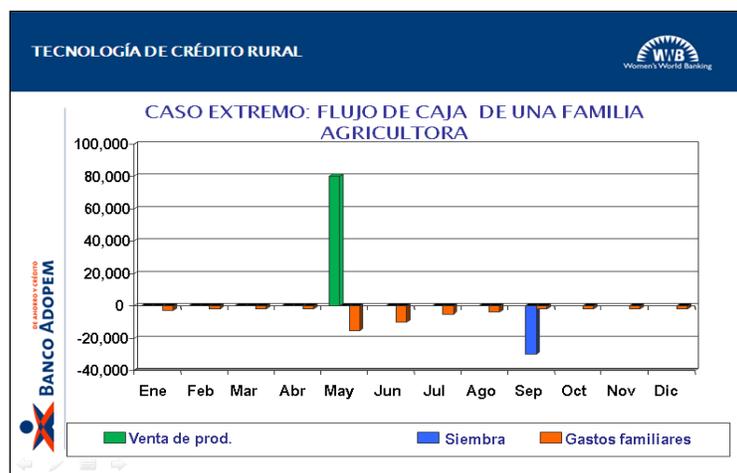
GRÁFICO 13. Ejemplo de un productor con una sola fuente de ingresos, considerado en el Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

Existe variación en su flujo de caja debido a estacionalidad del monocultivo, esto provoca que “todos busquen crédito en un momento dado (por ejemplo, la siembra) y todos desean depositar y acumular reservas en otro momento (la cosecha)”⁶⁸.

⁶⁶ BEJARANO, Jesús; *Economía de la agricultura*; Edit. Tercer Mundo, Bogotá, 1998, p. 41

⁶⁷ POLAN, Lacky, *Buscando soluciones para la crisis del agro: ¿En la ventanilla de un banco, o en el pupitre de la escuela?*, Edit. Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 1995, p.9

⁶⁸ BUCHENAU, Juan, *Rentabilidad, riesgos y costos en el crédito a productores agropecuarios y familias rurales*, Exposición del Proyecto ACA, Honduras, Julio 2008



Fuente: Presentación sobre Tecnología de Crédito Rural
Elaborado por: Pablo Alborta

GRÁFICO 14. Caso extremo, flujo de caja de una familia agricultora, considerado en el Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

El hecho de que no ocurra ninguna adversidad climática o sanitaria, no significa que los agricultores de monocultivo estarán a salvo, porque la producción será satisfactoria para la mayoría de ellos y los precios se reducirán; al año siguiente, entonces, pocos sembrarán el rubro afectado y los precios se elevarán; al tercer año, todos sembrarán el referido rubro y los precios se reducirán; y así ocurrirá sucesivamente. La diversificación de la producción agropecuaria es una alternativa realista para romper este círculo vicioso que impide a los agricultores aumentar sus ingresos; la diversificación de rubros agrícolas y su integración con los rubros pecuarios es el mejor antídoto contra los riesgos; ella es la compañía de seguros del agricultor⁶⁹.

Los agricultores que se dedican al monocultivo que les genera ingresos apenas una o dos veces al año, serán mucho más dependientes del crédito, no sólo para comprar los alimentos del hogar, sino también para satisfacer sus necesidades productivas (compra de insumos). El crédito no es una panacea.

⁶⁹POLAN, Lacky, "Crédito Rural: lo que sería una gran solución se transformó en una gran decepción", 2007, <http://www.zoetecnocampo.org/evolution/blogs/u/polan/index.php/2010/03/12/credito>

4.7. Diseño de créditos agropecuarios.

El diseño crediticio se refiere a la forma de pago de las cuotas que realizara el agricultor, el cual debe estar a medida de su economía, basándose en la capacidad individual de pago y en el flujo de caja a fin de tener la mayor certeza posible que el agricultor dispondrá de los recursos para efectuar sus inversiones y pagos al momento requerido.

Los planes de pago deben ser flexibles y adecuados a las características individuales de cada unidad socioeconómica, lastimosamente en la investigación realizada, se determinó que la gran mayoría de agricultores, se sujeta a las políticas de las instituciones financieras, debiendo ser lo contrario, pues los productos que ofrecen, deber estar acordes a las necesidades y requerimientos de este sector (también mencionaron a pocas instituciones que se acoplan a su economía y diseñan sus planes de pago, acorde a su realidad).

4.7.1. Plan de Pago.

Un plan de pagos indica cuando y cuanto, debe cancelar el agricultor las obligaciones contraídas, para créditos rurales agrícolas existen diversas formas de pago:

Para el crédito agropecuario existen diferentes modalidades de pago de cuotas las cuales son las siguientes:

- 1. Cuotas periódicas de montos iguales: Esto quiere decir cuotas fijas de capital más intereses. Por ejemplo: plazo 12 meses, cuotas iguales de RD\$ 3.500,00.*
- 2. Cuotas periódicas de montos irregulares: Por ejemplo: plazo 12 meses: 3 cuotas de RD\$ 3.500,00, y 6 cuotas de RD\$ 5.000,00 y las 3 últimas de RD\$ 4.000,00.*
- 3. Cuotas estacionales de montos irregulares: Por ejemplo: plazo 12 meses: 1 cuota a los 3 meses de RD\$ 10.500,00, otra a los 7 meses de: RD\$ 17.500,00 y el pago final de RD\$ 7.000,00*

4. *Una cuota al vencimiento del plazo: Un solo a la fecha de capital más intereses.*
5. *El diseño individual de cada crédito se efectuará a partir del flujo de ingresos y egresos del solicitante. El importe y fecha de los desembolsos, así como de los pagos se fijará buscando garantizar que el solicitante mantenga durante todo el plazo del crédito una liquidez suficiente para continuar realizando sus operaciones normales⁷⁰.*

4.7.2. Tipos de planes de pago

En los créditos agropecuarios se distinguen cuatro tipos de planes:

1. *Planes de crédito con un desembolso y una cuota única de capital más intereses. Se aplican a productores agropecuarios con ingresos estacionales.*
2. *Planes con un desembolso y pagos periódicos, con dos variantes:*

Estos planes de pago aplican principalmente a productores con ingresos mensuales relativamente constantes (principalmente productores de leche, pollo, huevo o personas con una fuente de ingreso fija fuera de su empresa agropecuaria).

- a) *Créditos con un desembolso y cuotas periódicas constantes;*
 - b) *Créditos con un periodo de gracia en que el cliente cancela solamente el interés con una periodicidad mínima semestral cancelando el capital y el saldo de intereses al final del periodo.*
3. *Planes con un desembolso y pagos irregulares.*

Se aplican principalmente a clientes agropecuarios con un corto lapso de inversión que se dedican a producir varios rubros agrícolas y para algunos productores de ganado de engorde.

4. *Planes con dos o tres desembolsos y un pago de capital más intereses*

⁷⁰ ASOCIACION DOMINICANA PARA EL DESARROLO DE LA MUJER, Op. Cit., p. 7

Estos planes se adaptan principalmente a productores agrícolas con varias etapas de inversión en el transcurso de los ciclos relativamente largos de producción, como por ejemplo cañeros y para productores con planes escalonados de siembra.

4.7.3. Plazos y Montos

Los plazos y montos de financiamiento se determinan acorde a la capacidad de pago del agricultor, determinado en el flujo de ingresos y egresos, el riesgo del sector y de la actividad económica, en la que se pretende invertir, otras condiciones que se debe considerar en los plazos, es el destino de la inversión, las características propias y específicas de cada negocio, el nivel de endeudamiento.

Es importante calcular el punto adecuado para no pagar más intereses que los necesarios ni llegar a asumir riesgos de sobreendeudamiento. Conviene, pues, ajustar el plazo al mínimo posible para que el importe finalmente pagado sea también el mínimo posible, [...] por lo tanto, el plazo óptimo siempre será el más breve posible sin que la cuota mensual sobrepase los límites de riesgo de sobreendeudamiento.⁷¹

Es necesario recalcar que a mayor plazo, mayor será el pago de interés, pues en las primeras cuotas se paga más interés y poco saldo de la deuda, en cambio al realizar financiamientos a corto plazo, el pago de intereses generados por el capital prestado será menor y se paga más saldo que interés.

4.8. Inversión del financiamiento

4.8.1. ¿Qué es una inversión?

Al momento de realizar una inversión, los agricultores tienen que tomar una serie de decisiones: La primera decisión a tomar, es la de financiar sus requerimientos con recursos propios o con un financiamiento externo.

⁷¹ FUNDACION LABORAL WWB EN ESPAÑA, Op. Cit. p. 56.

Existen inversiones de gran envergadura para la comunidad que por razones de orden técnico o económico no se justifica hacerlas individualmente, pero que bien podrían ser efectuadas conjuntamente con los demás integrantes; por ejemplo, uso o compra de maquinarias, construcción de obras de riego, centros de acopio y enfriamiento de leche, queserías rurales, etc.

Para solicitar financiamientos, es necesario tener presente el tipo de inversión que se realizará, existen inversiones que generan pronto retorno, como por ejemplo para capital de trabajo (fertilizantes, fungicidas, pago de mano de obra) y existen otras en las cuales será más lento notar el retorno de la inversión (sistema de ordeño, establos, etc.).

Muchas ocasiones, los créditos no son para las personas que las solicitan, en el sector rural, es común observar que sacan para algún familiar o amigo, el cual está con problemas en la Central de Riesgos, otros en cambio, no hacen buen uso del financiamiento y realizan malas inversiones, al darle un destino diferente, (financiando actividades secundarias), esto ocasiona que tenga que cumplir obligaciones financieras muy por encima de su capacidad de pago.

4.9. Aplicabilidad

El campo de educación financiera, es un espacio que no se lo ha tratado convenientemente, este capítulo, recopila experiencias de otros lugares en los cuales se da capacitación continua en educación financiera y se plantea ideas que pueden ser desarrollados por sectores interesados en el tema.

Uno de los factores que se debe tener en cuenta es el analfabetismo que existe en el sector rural, sin embargo “las personas analfabetas no son ignorantes, por el contrario, tienen muchas capacidades y están informadas de un sinnúmero de cosas. Algunas han

sobrevivido confortablemente sin saber leer ni escribir y puede ser que no sientan la necesidad de cambiar esta situación”⁷².

La necesidad de desarrollar las capacidades de los agricultores⁷³ es fundamental; el analfabetismo se puede contrarrestar si se aplica métodos sencillos fáciles de explicar y asimilar⁷⁴ por lo que es necesario investigar métodos que faciliten el aprendizaje de temas complejos, adaptados de tal forma que sean fácilmente asimilados.

El primer paso para aplicar este material, consiste en realizar adaptaciones a los contenidos de este manual -guía de contenidos- dependiendo el segmento del sector rural al que se capacitará; al decir segmento de mercado me refiero a niños, jóvenes, adultos, asociaciones, cooperativas agrícolas, juntas de agua, padres de familia de una escuela, bancos comunales, cajas de ahorro, etc.

Si estamos tratando de producir cambios en la conducta de los adultos en términos de administración financiera, es fundamental considerar primero como puede contribuir la educación escolar a este proceso y después examinar el conjunto de métodos que pueden utilizarse para formar y animar a los adultos en sus trabajos diarios. Entre éstos tenemos:

- *Los medios de comunicación de masa, capaces de crear conciencia, p.ej., programas radiofónicos, transmisiones televisivas, artículos de periódicos;*
- *El teatro y demás formas de entretenimiento para provocar debates y crear conciencia;*
- *Los carteles, prospectos, folletos, para proveer información y crear conciencia;*
- *Las reuniones comunitarias para difundir información, animar debates y estimular interés;*

⁷² HENEY, Jennifer, *Como mejorar la capacidad de gestión financiera de los agricultores*, Replanteamiento de las finanzas rurales N6, FAO, Agosto 2004, p. 15

⁷³ DORWARD, Peter y Otros, *Participatory farm management methods for analysis, decision making and communication*, FAO, 2007. Este es un trabajo muy interesante, realizado por la FAO, que explica el desarrollo de metodologías sencillas que facilitan la enseñanza de temas financieros a habitantes de sectores marginales que no tienen educación y que demuestra que el no saber leer y escribir no es limitante para aprender.

⁷⁴ TEMPELMAN, Diana y Otros, *Figures for bookkeeping, facilitator's guide*, 2^{do} re-print, Printed by Assemblies of God Publishers, Accra – Ghana, 2001

- *Los círculos de estudio o de autoayuda para enseñar nuevas destrezas y proveer oportunidades de practicarlas, p.ej.: alfabetización, análisis comercial, registro financiero contable;*

- *Los cursos de capacitación para enseñar destrezas específicas a determinados grupos de gente; y*

- *La orientación individual para enseñar a analizar los propios problemas, tomar decisiones informados y mejorar las capacidades.*

Todos estos métodos pueden ser usados como parte de una estrategia para mejorar las destrezas en administración financiera en los agricultores.⁷⁵

Se puede plantear dar temas de educación financiera en las escuelas rurales del Cantón Cayambe, por ejemplo los temas de ahorro, bien pueden ser tratados con niñas y niños y temas como el presupuesto familiar o manejo de la deuda con los padres de familia.

Las capacidades de gestión financiera y de empresas pueden ser integradas en el sector escolar en las siguientes formas:

- *Adaptando materias existentes;*

- *Introduciendo una asignatura adicional en el programa;*

- *Realizando talleres con estudiantes interesados durante el año académico durante las vacaciones; y*

- *Aprovechando los esquemas o talleres introductorios sobre empresa y Ahorros patrocinados por el gobierno, el banco y empresas locales.⁷⁶*

4.9.1. Experiencias de otros lugares.

Otra opción sería aprovechar la infraestructura disponible, para crear un Centro de capacitación permanente, un buen ejemplo es el que lleva acabo Banco Adopem en República Dominicana, brindando servicios de capacitación continua en educación financiera a niñas y jóvenes, fomentando al ahorro a través del Proyecto Mía que

⁷⁵ HENEY, Jennifer, *Como mejorar la capacidad de gestión financiera de los agricultores*, Op. Cit., p. 40

⁷⁶ Idem., Op. Cit., p. 41

funciona con financiamiento extranjero y procesos de formación técnica para adultos en diferentes ramas artesanales, fomentando la creación de microempresas.

En el Manual final, se cita las experiencias mencionadas en la publicación de la FAO, “Como mejorar la capacidad de gestión financiera de los agricultores”⁷⁷, donde existe excelentes ideas que se pueden replicar en el sector. Estas experiencias son:

Colorado (EE.UU.): el banco de los niños

Zimbabwe: mejorando conocimientos sobre administración financiera a través de un juego.

Bangladesh: mejorando conocimientos financieros con programas de educación de adultos.

Burkina Faso: grupo de orientación sobre gestión agrícola.

Sudáfrica: curso de capacitación para microempresarios.

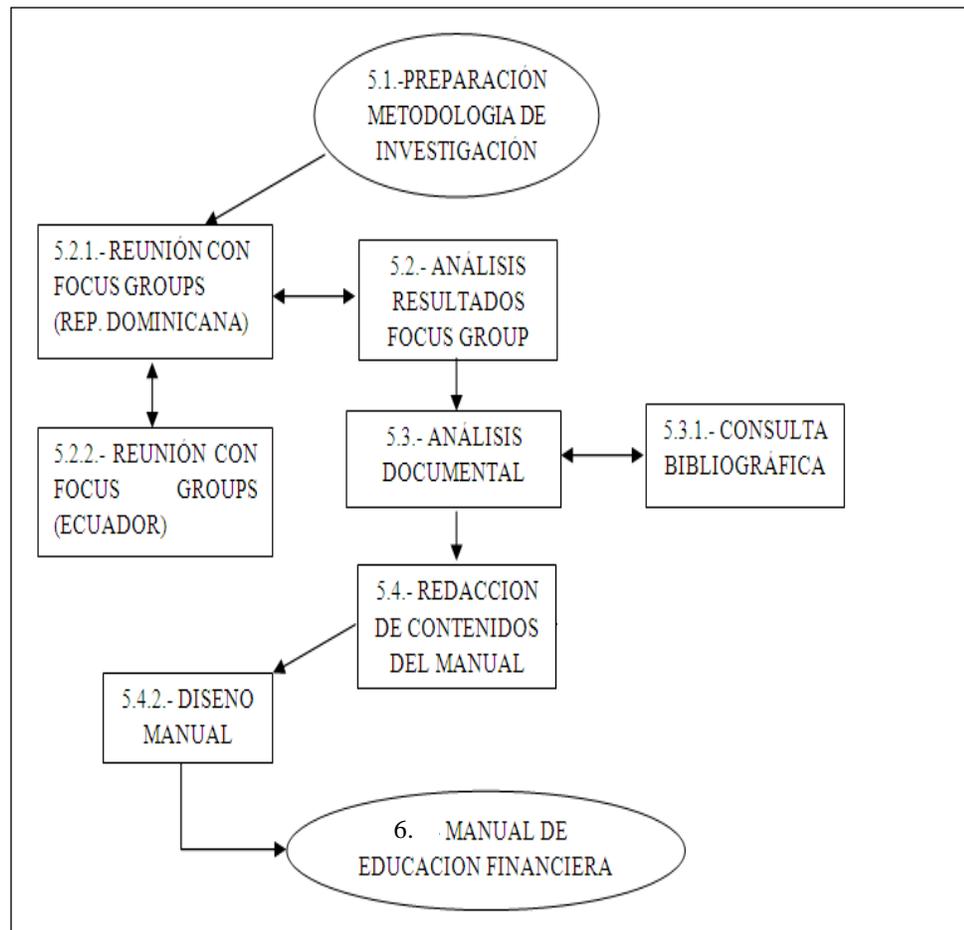
*Uruguay: capacitación para microempresarios agrícolas.*⁷⁸

⁷⁷ En la obra citada anteriormente, existe buenas experiencias que bien pueden ser replicadas en la zona, a través de un centro de capacitación permanente, de donde se pueden plantear este tipo de proyectos.

⁷⁸ Los ejemplos mencionados, se los citará textualmente en el Manual de capacitación para agricultores, se los considera que son aplicables y ejecutables en el sector.

5. PROCEDIMIENTOS Y RECURSOS.

El proceso seguido para elaborar el presente trabajo de investigación, fue el siguiente:



Fuente: La Investigación - 2010
Elaborado por: El Autor

GRÁFICO 15. Flujo de procedimiento para realizar el Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

5.1.Preparación metodología de investigación.-

Existen instrumentos metodológicos que permiten conocer las características, comportamientos y tendencias del sector rural, para el diagnóstico del problema se

utilizó uno de los “Métodos de análisis rápido y planificación participativa (MARPP)”⁷⁹, en inglés se las conoce como *Rapid Rural Appraisal (RRA)* o *Participatory Rural Appraisal (PRA)*, se utilizó la metodología “Clasificación de las características de un Producto”⁸⁰, que permitió determinar e identificar el grado de conocimiento de los participantes en relación a los temas financieros evaluados.

5.1.1. Procedimiento:

1. Se recopiló información a través de Focus Groups, que es un tipo de entrevista de grupo compuesto por personas bajo una temática de investigación (Ver Anexo N° 01); se trata de un método de encuesta cualitativa, que se aplicó en campo, para lo cual fue necesario movilizarse en vehículo a los diferentes sectores donde se realizaron. En Ecuador se contactaron a líderes comunitarios a través de la carrera de Ingeniería Agropecuaria en Cayambe y en República Dominicana se los contactó a través de Banco Adopem.
2. Previo a la realización de los Focus Groups, se realizó un banco de preguntas (Ver Anexo N° 02), que delinearon el proceso de la entrevista.
3. Para realizar los Focus Groups se utilizó una radio grabadora digital, cámara fotográfica, pedazos de cartulina que fueron colocados en los asistentes para identificar posteriormente sus opiniones.
4. Para evaluar los resultados de cada grupo se utilizó la Plantilla N° 01 (Ver Gráfico 16), para recopilar los criterios u opiniones de cada uno de los integrantes de los grupos evaluados.

⁷⁹ El MARPP es un conjunto de métodos y herramientas, usados para dar la oportunidad a las poblaciones rurales y urbanas de presentar su conocimiento de su propia situación y condiciones de vida, se trata de un método de investigación participativa y una herramienta de aprendizaje que compensa la omisión de los métodos de investigación tradicionales, que no permiten entender mejor lo que puede ser la realidad rural. El MARPP o RRA (Rapid Rural Appraisal) es un proceso intensivo, interactivo y rápido, establecido para entender unas situaciones específicas. Este método usa pequeños grupos multidisciplinarios y una gran diversidad de medios, herramientas y técnicas para recoger informaciones.

⁸⁰ MICROSARE, *Methodes accelerees de recherche participative pour les IMF – kit d’ ootils –*, Nairobi – Kenya, 2002, www.MicroSae.org

	INDICADOR	ASIS TENTES								COMENTARIO
		1	2	3	4	5	6	7	8	
PRESUPUESTO	¿Sabe Ud. qué es un presupuesto?									
	¿Sabe Ud. Cuantos son sus gastos familiares mensualmente?									
AHORROS	¿Sabe Ud. Que es el Ahorro?									
	¿Sabe Ud. Cuanto puede ahorrar?									
MANEJO DEL CREDITO	¿Sábe los costos de los créditos, los descuentos, las tasas de interés?									
	¿Conoce Ud. Que es : monto, plazo, forma de pago?									
ENDEUDAMIENTO	Sabe Ud. ¿Qué es sobreendeudamiento?									
	¿Sabe que es estar en mora o morosidad?									
	¿Sabe que es la Central de Riesgos?									
COMTABILIDAD	¿Lleva registros o formularios de sus ingresos y gastos?									
	¿Conoce qué es un Balance y Flujo de caja?									
	Sabe Ud. ¿Cual es la capacidad de pago de su microempresa agropecuaria?									
RIESGOS	¿Considera la variacion de precios y cosechas, para el pago de deudas?									
	¿Conoce porque es importancia tener varios ingresos o cultivos?									
INVERSIÓN	¿Sabe Ud. Que es una inversion y desvio de fondos del financiamiento?									
	¿Realiza un análisis de lo que realmente necesita antes de pedir crédito?									

Fuente: La Investigación - 2010

Elaborado por: El Autor

GRÁFICO 16. Plantilla N° 01, para análisis individual de Focus Groups, utilizado para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

- La información de cada grupo al que se le realizó la entrevista, se la analizó en la Plantilla N° 02, (Ver Gráfico 17), donde se procedió a realizar las tabulaciones que sirvieron para determinar el porcentaje de conocimiento que tienen sobre temas financieros.

INDICADORES	REPÚBLICA DOMINICANA						ECUADOR								
	GRUPO N° 01		GRUPO N° 02		GRUPO N° 03		GRUPO N° 04		GRUPO N° 05		GRUPO N° 06				
	ASIST	POND	ASIST	POND	ASIST	POND	ASIST	POND	ASIST	POND	ASIST	POND			
PRESUPUESTO	¿Sabe Ud. qué es un presupuesto?														
	¿Sabe Ud. Cuantos son sus gastos familiares mensualmente?														
AHORROS	¿Sabe Ud. Que es el Ahorro?														
	¿Sabe Ud. Cuanto puede ahorrar?														
MANEJO DEL CREDITO	¿Sabe los costos de los créditos, los descuentos, las tasas de interés?														
	¿Conoce Ud. Que es : monto, plazo, forma de pago?														
ENDEUDAMIENTO	Sabe Ud. ¿Qué es sobreendeudamiento?														
	¿Sabe que es estar en mora o morosidad?														
	¿Sabe que es la Central de Riesgos?														
CONTABILIDAD	¿Lleva registros o formularios de sus ingresos y gastos?														
	¿Conoce qué es un Balance y Flujo de caja?														
	Sabe Ud. ¿Cual es la capacidad de pago de su microempresa agropecuaria?														
RIESGOS	¿Al sacar credito considera la variacion de precios y de cosechas, para el pago de deudas?														
	¿Conoce porque es importancia tener varios ingresos o cultivos?														
INVERSIÓN	¿Sabe Ud. Que es una inversion responsable, y desvio de fondos del financiamiento?														
	¿Realiza un análisis de lo que realmente necesita antes de pedir crédito?														

Fuente: La Investigación
 Elaborado por: El Autor

GRÁFICO 17. Plantilla N° 02, para análisis consolidado de los Focus Groups, utilizado para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

- En las tabulaciones se utilizó una calculadora; el promedio, debe ser ponderado, en vista que no todos los grupos tienen la misma cantidad de integrantes, (un motivo es que no asistieron todos los invitados)

7. Para el “promedio ponderado” se dividió 1 para el número de asistentes (por grupo) y este resultado, se multiplicó por las personas que respondieron favorablemente a esa pregunta o cuestionamiento. Para fines de entendimiento, se realizó la valoración de la primera pregunta para cada grupo:

- En la reunión del Grupo 1 asistieron 6 personas, se dividió $1/6 = 0.166$ (ponderado), y de estas, 1 persona respondió favorablemente a la pregunta planteada, se multiplicó por el ponderado calculado: $1 \times 0.166 = 0.166$
- En la reunión del Grupo 2 asistieron 8 personas, se dividió $1/8 = 0.125$ (ponderado), y de estas, 2 personas respondieron favorablemente a la pregunta planteada, se multiplicó por el ponderado calculado: $2 \times 0.125 = 0.25$
- En la reunión del Grupo 3 asistieron 6 personas, se dividió $1/6 = 0.166$ (ponderado), y de estas, 1 persona respondió favorablemente a la pregunta planteada, se multiplicó por el ponderado calculado: $1 \times 0.166 = 0.166$
- En la reunión del Grupo 4 asistieron 8 personas, se dividió $1/8 = 0.125$ (ponderado), y de estas, 1 persona respondió favorablemente a la pregunta planteada, se multiplicó por el ponderado calculado: $1 \times 0.125 = 0.125$
- En la reunión del Grupo 5 asistieron 7 personas, se dividió $1/7 = 0.143$ (ponderado), y de estas, 1 persona respondió favorablemente a la pregunta planteada, se multiplicó por el ponderado calculado: $1 \times 0.143 = 0.143$
- En la reunión del Grupo 6 asistieron 5 personas, se dividió $1/5 = 0.2$ (ponderado), y de estas, 4 personas respondieron favorablemente a la pregunta planteada, se multiplicó por el ponderado calculado: $4 \times 0.2 = 0.8$

8. Para consolidar los resultados individuales en un solo, se lo hizo de la siguiente manera: $0,167 + 0,250 + 0,167 + 0,125 + 0,143 + 0,80 = 1,651 / 6 = 0.2752$. Se sumó el ponderado de cada grupo y se dividió para el número de grupos evaluados.
9. Para un mejor análisis e interpretación, se convirtió el resultado en porcentaje: $0,2752 \times 100 = 27.52\%$. Se realizó este procedimiento de tabulación para cada pregunta o cuestionamiento evaluado.
10. El resultado nos indicó el grado de conocimiento que tienen los participantes en los temas específicos evaluados.

Para la aplicación de esta metodología se utilizó la Plantilla N° 02, que engloba los resultados de todos los grupos (ver Anexo N° 11)

5.2.Análisis de resultados de Focus Groups.-

Los datos obtenidos de los Focus Groups realizados tanto en República Dominicana como Ecuador, fueron evaluados y analizados, para determinar los conocimientos de los agricultores en temas financieros.

5.2.1. Reunión Focus Groups República Dominicana.-

Se realizó 3 Focus Groups con agricultores de diferentes Provincias del país, aprovechando en lugares donde Banco Adopem tiene sucursales y mantiene relaciones comerciales con el sector rural. Para cada grupo se utilizó la Plantilla N° 01 (gráfico 16).

Focus Groups N° 01:



Fuente: La Investigación

FOTO 1. Realización del Focus Groups con los miembros de la Asociación de cultivadores de vegetales chinos del Cibao en el distrito de La Vega - República Dominicana, para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

Provincia: La Vega

Distrito Municipal: Rio Verde

Lugar: Asociación de cultivadores de Vegetales Chinos.

Asistentes: 6 (Anexo N° 03).

Características: La producción principal de la Asociación de cultivadores de Vegetales Chinos de la provincia de La Vega es el Muzú, Cundeamor, Bangaña y Berenjena, que necesariamente deben ser vendidos a las agroexportadoras pues estos vegetales son de bajo consumo en República Dominicana.

Los agricultores, son muy dependientes de las agroexportadoras que les financian los insumos que deben ser cancelados con las cosechas, previo haber pactado un precio de compra del producto mucho antes de su producción. Para revisar la evaluación, ver el Anexo N° 05.

Focus Groups N° 02:



Fuente: La Investigación

FOTO 2. Realización del Focus Groups con los miembros de la Asociación de agricultores de “Los Jengibres” en el distrito de San Juan de la Maguana – República Dominicana, para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

Provincia: San Juan Maguana

Distrito Municipal: Arroyo Cano

Lugar: Asociación de agricultores “Los Jengibres”.

Asistentes: 8 (Anexo N° 03).

Características: Los miembros de la Asociación de agricultores “Los Jengibres” de San Juan de la Maguana, se dedican a la producción de café, cacao yuca, existe ganadería pero no se dedican a esta actividad los pequeños agricultores. Debido al tipo de tierra, esta región se dedica a la producción de cultivos perennes (ciclo vegetativo mayor a 1 año), por lo que no tiene asistencia financiera, pues sus ciclos de producción son estacionales y sus flujos de dinero son solo en determinadas épocas del año.

Esta brecha da espacio para que trabajen usureros y prestamistas, es sorprendente que la gente es muy agradecida por el servicio y aunque son conscientes que les cobran intereses exagerados, manifiestan que es lo único que tienen a su alcance para financiar

sus necesidades. El usurero en algunas ocasiones recibe los pagos en especies o cultivos, les brinda facilidades de reembolso y además tiene una comercializadora de productos donde compra la producción de la localidad. Para revisar la evaluación, ver el Anexo N° 06.

Focus Groups N° 03:



Fuente: La Investigación

FOTO 3. Focus Groups con los miembros de la Asociación regantes “Piedra Blanca”, realizado en el distrito de El Seibo – República Dominicana, para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

Provincia: El Seibo

Distrito Municipal: El Seibo

Lugar: Asociación de regantes de la comunidad “Piedra Blanca”.

Asistentes: 6 (Anexo N° 03).

Características: La asociación de regantes de la comunidad “Piedra Blanca”, está ubicada en la provincia de El Seibo, que es esencialmente agropecuaria, pero el agricultor común se dedica a la siembra de la caña de azúcar, cacao y aguacate. La mayoría de las industrias son artesanales, dedicadas al proceso de productos lácteos

(queso y mantequilla) y dulces. Manifiestan que a causa de los fenómenos climáticos como tormentas o huracanes se han visto afectados en sus cultivos, lo que ha provocado que tengan muy malas experiencias con las instituciones bancarias, de hecho este sector es considerado de mucho riesgo por sus altos índices de morosidad. Se observa que existe desinterés e inconformismo con las instituciones financieras. Para revisar la evaluación, ver el Anexo N° 07.

5.2.2. Reunión Focus Groups Ecuador.-

Se realizó 3 Focus Groups en total: 2 con agricultores del Cantón Cayambe y 1 con estudiantes de la carrera de Ingeniería de Agropecuaria de Cayambe; para esta muestra se consideró evaluar no solamente a agricultores, sino también a otros segmentos del sector rural, en este caso los estudiantes. Se utilizó la Plantilla N° 01 (gráfico 16).

Focus Groups N° 04:



Fuente: La Investigación

FOTO 4. Focus Groups con los miembros de la Federación de organizaciones de Ayora – Cayambe “UNOPAC”, realizado en Ayora – Pichincha, para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

Provincia: Pichincha:
Cantón: Cayambe
Parroquia: Ayora
Lugar: Unopac
Asistentes: 8 (Anexo N° 04).

Características: La Federación de Organizaciones de Ayora Cayambe (UNOPAC), agrupa a organizaciones indígenas y campesinas, sectores mestizos y una asociación de mujeres de la Parroquia Ayora, trabaja en tres áreas: Organización política y género, Producción y comercialización, Recursos naturales, para lo cual cuenta con 1 coordinador nombrado por cada área, en cada área de trabajo, se cuenta con grupos de trabajo, entre los cuales se encuentran: Planta productora de harinas tradicionales, granja ínter comunal, Capacitación y comunicación, programa de la mujer, granjeros agroecológicos, páramos y agua. Para revisar la evaluación, ver el Anexo N° 08.

Focus Groups N° 05:



Fuente: La Investigación

FOTO 5. Focus Groups con los miembros de la Asociación de productores agropecuarios “El Progreso de Cariacu”, realizado en la comunidad de Cariacu – Pichincha, para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

Provincia: Pichincha
Cantón: Cayambe
Parroquia: Ayora
Lugar: Asociación de productores agropecuarios “El Progreso de Cariacu”
Asistentes: 7 (Anexo N° 04).

Características: La Asociación El Progreso de Cariacu, agrupa a agricultores y ganaderos de la comunidad de Cariacu, han tenido la necesidad de agruparse para tener acceso a beneficios como capacitación, crédito, etc., en su mayoría pertenecen al centro de acopio que existe en la comunidad. Al realizar el Focus Groups, estaban recibiendo cursos de capacitación sobre administración financiera de sus recursos, al observar los resultados obtenidos se nota que tienen un mejor conocimiento sobre manejo de las deudas y contabilidad básica. Para revisar la evaluación, ver el Anexo N° 09.

Focus Groups N° 06:



Fuente: La Investigación

FOTO 6. Focus Groups con Alumnos del 5° nivel de Ingeniería Agropecuaria de la Universidad Politécnica Salesiana “Cayambe”, realizado en la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de agricultores. Cayambe - 2011

<u>Provincia:</u>	Pichincha
<u>Cantón:</u>	Cayambe
<u>Parroquia:</u>	Cayambe
<u>Lugar:</u>	Estudiantes 5to nivel carrera Ingeniería Agropecuaria – Cayambe.
<u>Asistentes:</u>	5 (Ver Anexo N° 04).

Características: Los asistentes a este Focus Groups, fueron estudiantes de la Carrera de Ingeniería Agropecuaria de Cayambe, a los cuales se les pidió su colaboración para realizar esta evaluación. La mayoría son jóvenes, solteros sin compromiso, se dedican a actividades no agrícolas, sin experiencia en créditos, sin embargo a pesar de esta situación, fue muy valiosa la muestra para ver sus criterios y evaluar a un segmento del sector rural no agrícola. Para revisar la evaluación, ver el Anexo N° 10.

5.3.Análisis documental.-

Una vez determinado el porcentaje de conocimientos del sector rural en cuanto a “educación financiera”, se procedió al desarrollo de los temas planteados en el manual, utilizando todas las fuentes disponibles, tanto bibliográficas como personales, a través de consultas a especialistas dedicados a la investigación de estos temas. Los recursos empleados fueron fotocopiar los libros y manuales que están en digital.

5.1.1. Consulta Bibliográfica.

Esta investigación no se limitó únicamente a ahorros y crédito, sino que abarca temas como la aplicabilidad de los contenidos, riesgos, etc., que hizo necesario revisar bibliografía relacionada a la educación financiera enfocada al sector rural y estructurar los fundamentos que sirvieron para sustentar el Manual de crédito.

5.4.Redacción de contenidos del Manual.

Los contenidos están enfocados en aclarar las dudas e inquietudes que se observaron al realizar los Focus Groups, para esto se adoptó una metodología clara y sencilla, para explicar los contenidos.

5.1.2. Diseño del Manual de Educación financiera Rural.-

Revisado todo el fundamento teórico, fue necesario diseñar el Manual, dotándole de características que faciliten el aprendizaje, haciendo un instrumento atractivo, interesante y sencillo. Para el diseño del Manual se empleó el programa Word.

6. RESULTADOS – PRODUCTO OBTENIDO

6.1. Interpretación resultados

Para la realización de esta investigación se utilizó uno de los métodos de las MARPP, específicamente, la metodología “Clasificación de las características de un Producto”, (ver procedimiento), que permitió determinar e identificar el porcentaje de conocimientos de los participantes en relación a los temas financieros evaluados.

Los grupos donde se realizó la investigación fueron multidisciplinarios y representativos del sector rural, los Grupos N° 01, 02 y 03, son de la República Dominicana y los grupos N° 04, 05 y 06 corresponden a la República de Ecuador. Se menciona brevemente (capítulo 5) las características y el contexto de cada uno de ellos.

Siendo así, los Grupos N° 01, 02, 03, 04 y 05, corresponden a agricultores asociados, con características similares en cuanto a la estructura organizacional, más no productivas, pues se investigó a productores de vegetales chinos y leche, junta de regantes, etc.

Es necesario mencionar, que los miembros del Grupo N° 05, al realizar la investigación, estaban en un proceso de capacitación sobre educación financiera, por lo que es importante observar como este aprendizaje, incrementa el porcentaje de conocimientos, principalmente en temas como el manejo de las deudas y contabilidad. Fue conveniente considerar a este grupo, sobre todo para determinar los beneficios que estos procesos de capacitación tienen en los agricultores.

El Grupo N° 06, corresponde a jóvenes estudiantes universitarios que viven en el sector rural y no necesariamente son agricultores, se consideró importante evaluar a un grupo del segmento rural, que no se dedique a la agricultura, y analizar la visión que tienen los jóvenes sobre diferentes temas financieros y su concepción sobre el tema de investigación.

CUADRO 1. Resultados en porcentajes de los Focus Groups, realizados a grupos rurales de Ecuador y República Dominicana, sobre temas financieros, para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe - 2011

	REPÚBLICA DOMINICANA				ECUADOR				PROMEDIO
	GRUPO 1 %	GRUPO 2 %	GRUPO 3 %	TOTAL %	GRUPO 4 %	GRUPO 5 %	GRUPO 6 %	TOTAL %	
PRESUPUESTO	25,00	31,25	16,67	24,31	25,00	28,57	50,00	34,52	29,42
AHORRO	25,00	25,00	41,67	30,56	37,50	35,71	80,00	51,07	40,81
MANEJO DE CREDITOS	16,67	25,00	25,00	22,22	25,00	50,00	30,00	35,00	28,61
ENDEUDAMIENTO	66,67	50,00	66,70	61,12	56,25	64,29	80,00	66,85	63,99
CONTABILIDAD	8,33	6,25	16,67	10,42	6,25	50,00	30,00	28,75	19,58
RIESGOS	50,00	50,00	58,33	52,78	43,75	85,71	0,00	43,15	47,97
INVERSIÓN	41,67	31,25	25,00	32,64	25,00	57,14	30,00	37,38	35,01

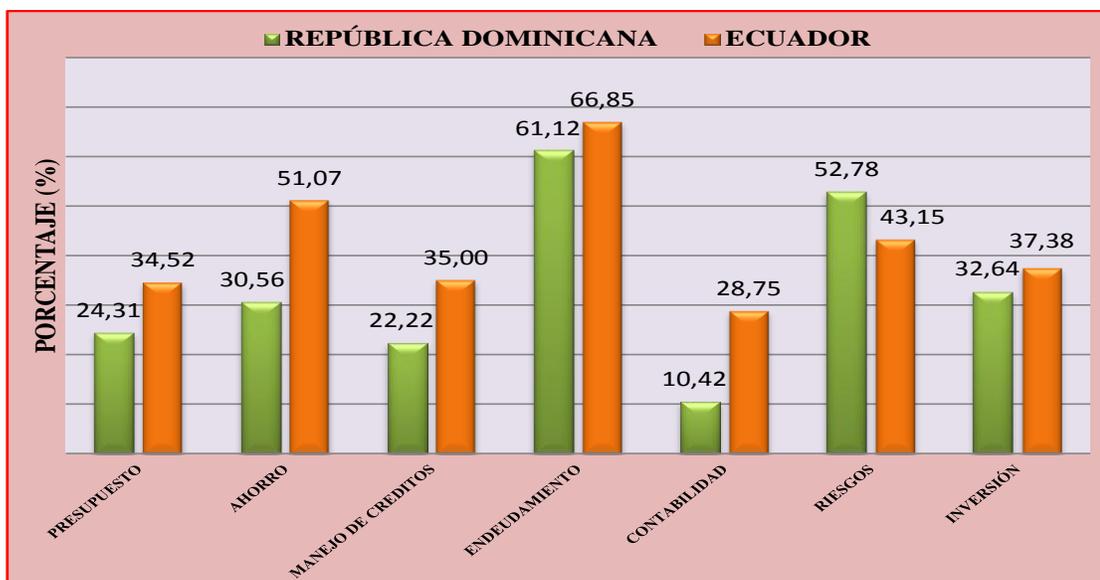
Fuente: La Investigación - 2010

Elaborado por: El Autor.

El cuadro N° 01, indica que en el sector rural existen conocimientos sobre temas financieros, pero estos son empíricos y sobre manera sus porcentajes son bajos, el desconocimiento no hace distinción, tanto los grupos de República Dominicana como de Ecuador, a pesar de tener distintas realidades, tienen las mismas características en cuanto a su conocimiento en temas financieros.

Si bien se realiza un cuadro comparativo, no se trata de determinar cuál de los dos países evaluados tiene más conocimiento sobre educación financiera, más bien lo que se trata es establecer las bases justificativas para la elaboración de un manual de educación financiera, logrando comprobar cuanto saben sobre temas financieros.

Claramente se observa que existen temas más desarrollados que otros, esto, debido a que no responden a procesos de capacitación, sino más bien a un diario convivir que ha ido enseñando al agricultor a adoptar criterios y conocimientos. Los resultados obtenidos indican estos conocimientos.



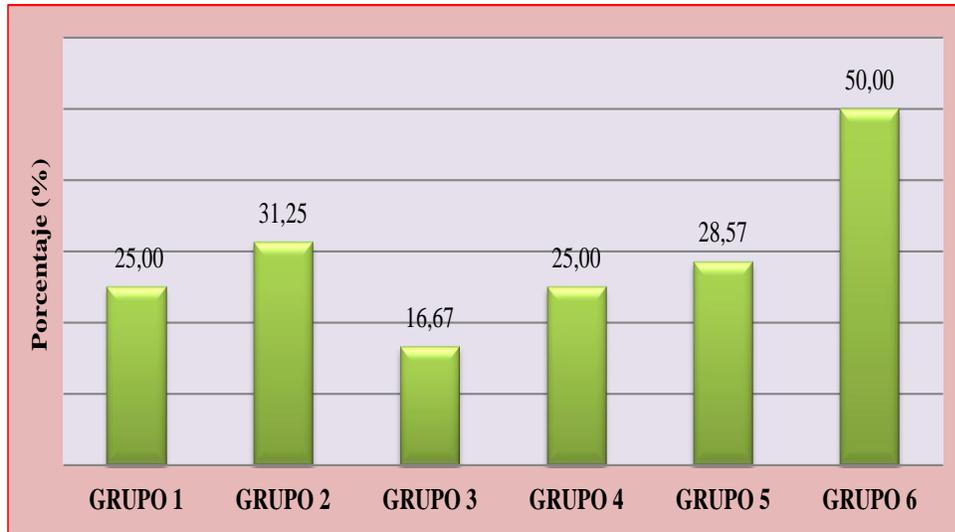
Fuente: La Investigación
Elaborado por: El Autor.

GRÁFICO 18. Comparativo de resultados de los Focus Groups, realizados a grupos rurales de Ecuador y República Dominicana, sobre temas financieros, para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe – 2011

En el Gráfico N° 18, se observa como el tema relacionado al endeudamiento, sobresale de los demás y se debe a que en el sector rural impera una cultura de cobro, que consiste en visitar, por parte de funcionarios de las instituciones financieras, continuamente a los agricultores que no cancelan sus pagos a tiempo, en la mayoría de veces utilizando prácticas agresivas, lo que es visto por vecinos y familiares, convirtiéndose en una fuente de conocimientos, basados en el temor y el miedo y no sobre criterios de concientización de pago.

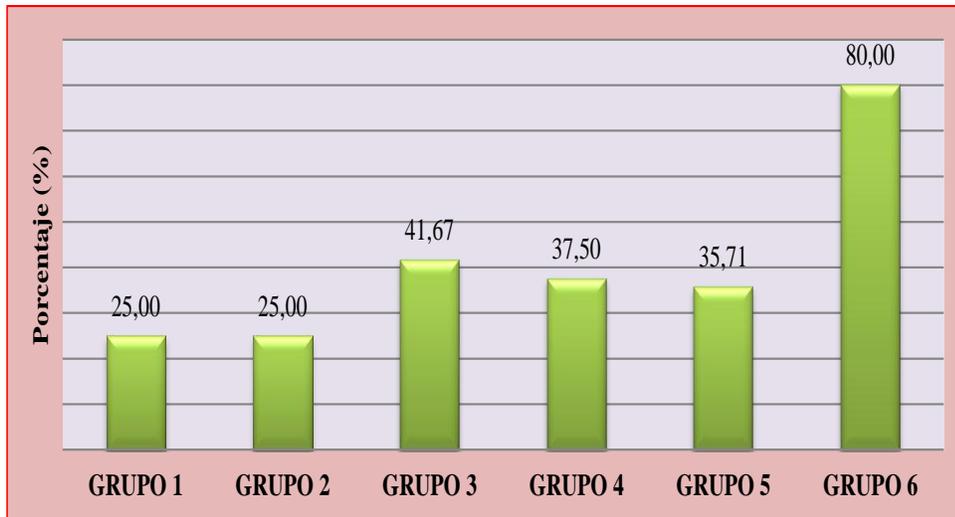
También se observa que el tema relacionado al riesgo que tienen los cultivos, sea, productivo, comercial y climático, es considerado por los agricultores al solicitar financiamiento, y en cuanto al ahorro si bien saben la importancia del ahorro, estos resultados no significan que en realidad tengan una cultura de ahorro.

El tema administrativo, enfocado a principios contables, ocupa el último lugar en conocimiento, siendo importante mencionar el tema en el manual elaborado.



Fuente: La Investigación
 Elaborado por: El Autor.

GRÁFICO 19. Resultados de conocimientos sobre Presupuesto Familiar, realizado en sectores rurales de Ecuador y República Dominicana, para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe – 2011



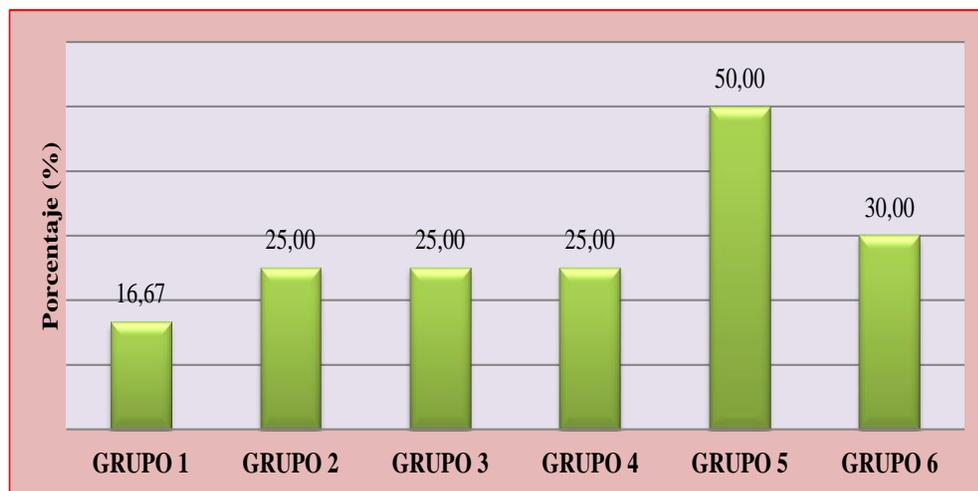
Fuente: La Investigación
 Elaborado por: El Autor.

GRÁFICO 20. Resultados de conocimientos sobre Ahorro, realizado en sectores rurales de Ecuador y República Dominicana, para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe – 2011

En los temas sobre presupuesto y ahorro, se debe recalcar que los resultados indican el conocimiento y la importancia que tienen para los agricultores estos temas, mas no significa que lo estén realizando.

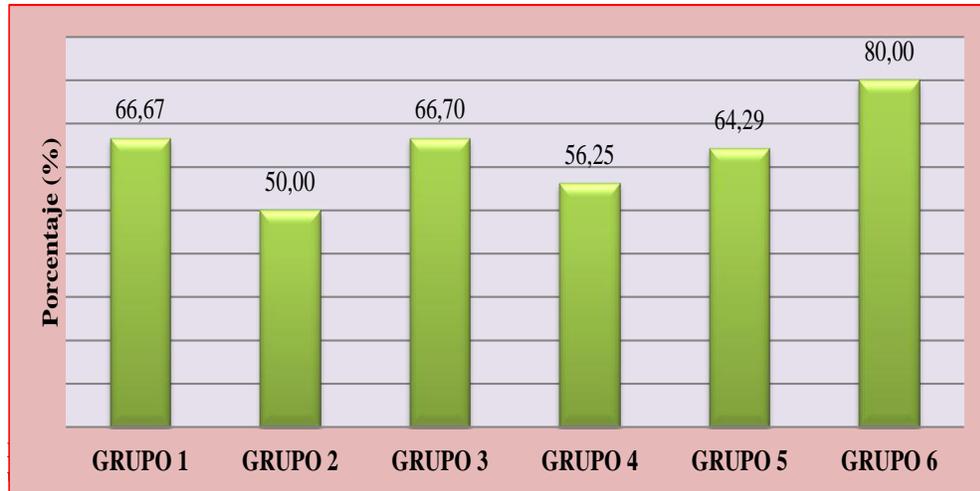
El presupuesto que realizan los agricultores es mental, y los gastos que se van sucediendo de la familia y de los cultivos, van saliendo de los ahorros que tienen en especies o de productos almacenados y en otros casos recurren a suplidos (dinero adelantado por la producción) para hacer frente a estas emergencias.

Se observó que las instituciones financieras están enfocados a ofrecer, casi exclusivamente servicios relacionados a créditos, dejando desplazado al ahorro, debiendo, el agricultor buscar fuentes alternativas para hacerlo, la más común es el ahorro en especies y el denominado “colchón bank” (dinero bajo el colchón).



Fuente: La Investigación - 2010
Elaborado por: El Autor.

GRÁFICO 21. Resultados de conocimientos sobre Manejo de Créditos, realizado en sectores rurales de Ecuador y República Dominicana, para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe – 2011



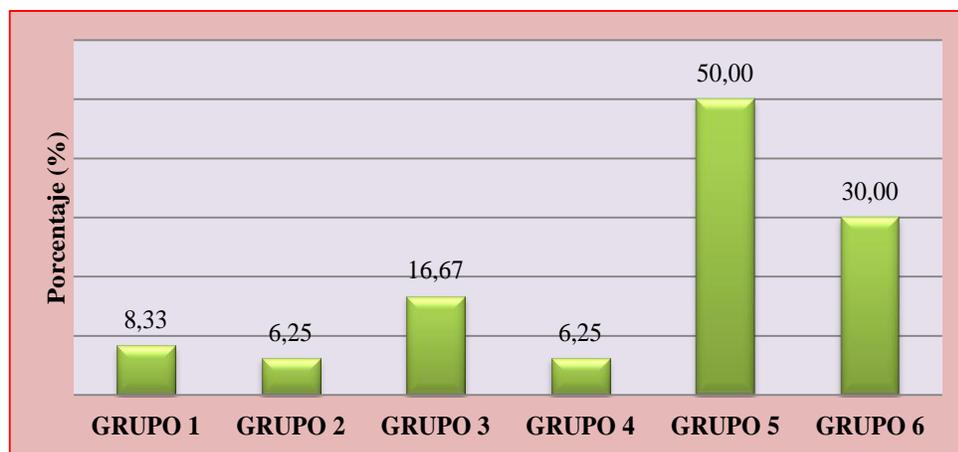
Fuente: La Investigación - 2010
 Elaborado por: El Autor.

GRÁFICO 22. Resultados de conocimientos sobre Endeudamiento, realizado en sectores rurales de Ecuador y República Dominicana, para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe – 2011

Al tener más oferta financiera enfocada al crédito, los agricultores tiene un alto porcentaje de conocimientos relacionados al funcionamiento de los créditos, pero se observó que este conocimiento se limita a las políticas de la institución que le ofrece el servicio, es decir tiempo de atención, documentos que le solicitan, proceso de evaluación, pero temas como tasas de interés, son prácticamente desconocidos.

El tema sobre el endeudamiento, es el más conocido, todos saben las consecuencias del no pago, como se ha manifestado anteriormente, este conocimiento principalmente se ha basado en aspectos negativos, es decir en las consecuencias de no realizar los pagos a tiempo, y no sobre beneficios que puede tener el manejo adecuado de una deuda.

Esta brecha se debe al sistema de cobro que impera en todos los sectores, siendo necesario capacitar a la población rural, sobre las responsabilidades y beneficios al adquirir un préstamo, recalándoles que el tener una deuda no es malo, pero si lo es estar sobreendeudado, es decir por encima de nuestras capacidades reales de pago.



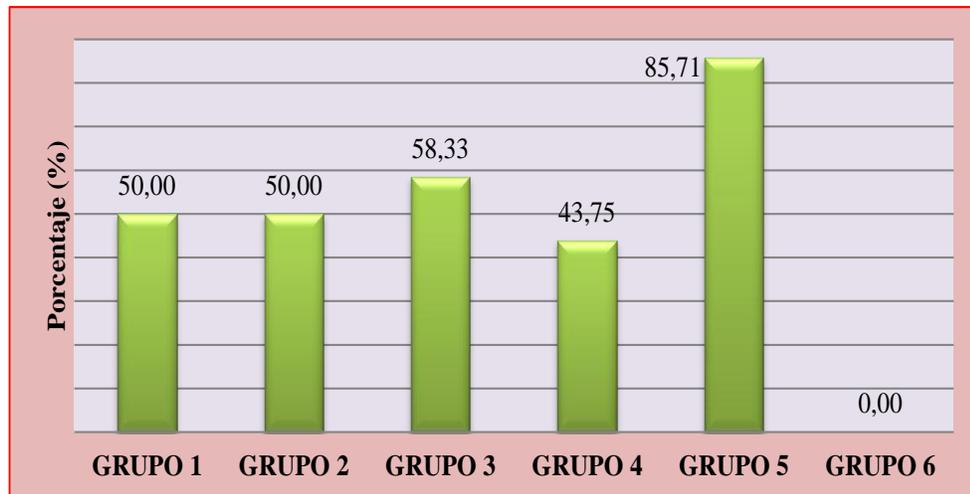
Fuente: La Investigación – 2010
Elaborado por: El Autor.

GRÁFICO 23. Resultados de conocimientos sobre Principios Contables, realizado en sectores rurales de Ecuador y República Dominicana, para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe – 2011

La tendencia indica que los grupos N° 01, 02, 03 y 04, tienen poco conocimiento administrativo, de ahí sus resultados, y la necesidad de considerar el tema en la elaboración del manual de educación financiera rural.

Del grupo N° 05, es importante destacar que el proceso de capacitación sobre educación financiera en el que estaban involucrados al realizar la investigación, permitió que este grupo tuviera excelentes porcentajes en sus conocimientos relacionados al tema, es alentador ver los resultados que se pueden alcanzar al asumir este tipo de enseñanza.

El grupo N° 06, conformado por los jóvenes universitarios logró un porcentaje aceptable, sin embargo se observó que tienen una formación enfocada a la producción agropecuaria, relegando el tema administrativo de sus recursos.



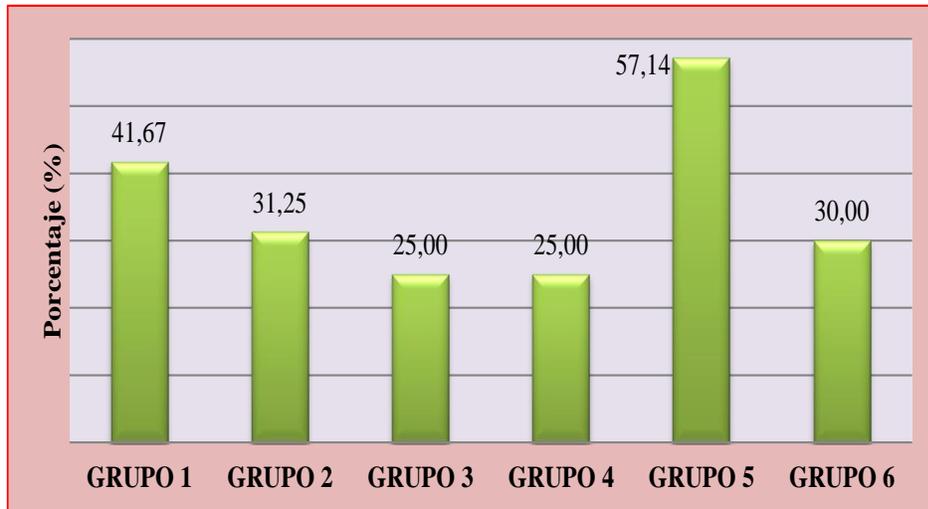
Fuente: La Investigación
Elaborado por: El Autor.

GRÁFICO 24. Resultados de conocimientos sobre Riesgos relacionados a la agricultura, realizado en sectores rurales de Ecuador y República Dominicana, para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe – 2011

El convivir diario de los agricultores con los diferentes tipos de riesgo que afectan a los cultivos, determinó que a excepción del grupo N° 06, todos los grupos consideren las afectaciones e incidencias que tiene el clima, la variación de precios, la variación de la producción en el pago de sus financiamientos.

Del grupo N° 06, debemos recordar que los jóvenes son del sector rural, que no se dedican a la actividad agropecuaria, en unos casos los asistentes eran asalariados y en otros casos se dedicaban a negocios de tipo comercial.

Debo mencionar lo dicho por muchos de los agricultores investigados, en referencia que las instituciones financieras, no consideran las características propias del negocio de producción agrícola, sobre todo en la forma de pago de los préstamos, pues no consideran la estacionalidad de los cultivos, debiendo adaptarse el agricultor a las condiciones impuestas por los financistas.



Fuente: La Investigación
Elaborado por: El Autor.

GRÁFICO 25. Resultados de conocimientos sobre Inversión eficiente, realizado en sectores rurales de Ecuador y República Dominicana, para la elaboración del Manual de Educación Financiera Rural: mejorando la gestión de los agricultores. Cayambe – 2011

En cuanto a la inversión de créditos, los resultados nos indican que existe vacíos sobre la importancia de realizar buenas inversiones en favor del negocio, que genere ingresos y no represente una carga para la economía familiar.

Dado los resultados encontrados en esta fase de la investigación, se elabora el Manual de Educación financiera rural, que sirva para mejorar la gestión de los agricultores.

6.2. Manual de educación financiera rural: mejorando la gestión del agricultor

Adjunto el archivo donde consta el Manual de educación financiera rural.

7. CONCLUSIONES

- Los promedios obtenidos – presupuesto (29.42%), ahorro (40.81%), manejo de créditos (28.61%), endeudamiento (63.99%), contabilidad (19.58%), riesgos (47.97%) e inversión (35.01%) – indican que en el sector rural, aunque sus resultados sean bajos y sus conocimientos empíricos, existe conocimientos sobre temas financieros.
- Existen temas más desarrollados que otros – endeudamiento (por encima del 60% en ambos países) y contabilidad (no sobrepasa el 30%) – debido a que no responden a procesos de capacitación, sino más bien a un diario convivir que ha ido enseñando al agricultor a adoptar criterios y conocimientos.
- Las instituciones financieras están enfocados a ofrecer, casi exclusivamente servicios relacionados a crédito, dejando desplazado al ahorro, los resultados lo demuestran – endeudamiento sobrepasa el 60% en ambos países, en cambio que temas sobre el ahorro, apenas alcanza un 31% en República Dominicana y un 51% en Ecuador - al tener más oferta financiera enfocada al crédito, los agricultores tiene un alto porcentaje de conocimientos relacionados al funcionamiento de créditos.
- El presupuesto – 24.31% (República Dominicana) y 34.52% (Ecuador) – que realizan los agricultores es mental, y los gastos que se van sucediendo de la familia y de los cultivos, van saliendo de los ahorros que tienen en especies o de productos almacenados y en otros casos recurren a suplidos (dinero adelantado por la producción) para hacer frente a estas emergencias.
- Sobre el ahorro – 30.56% (República Dominicana) y 51.07% (Ecuador) – se debe recalcar que los resultados indican la importancia que tienen para los agricultores estos temas, sin embargo, no significa que lo estén realizando.

- El endeudamiento – 61.12% (República Dominicana) y 66.85% (Ecuador) – sobresale del resto de temas y se debe a que en el sector rural impera una cultura de cobro, este conocimiento principalmente se ha basado en aspectos negativos, es decir en las consecuencias de no realizar los pagos a tiempo y no sobre beneficios que puede tener el manejo adecuado de una deuda.
- Es necesario capacitar a la población rural, sobre las responsabilidades y beneficios al adquirir un préstamo, recalcándoles que el tener una deuda no es malo, pero si lo es estar sobreendeudado, es decir por encima su capacidad real de pago.
- El tema relacionado al riesgo en los cultivos – 52.78% (República Dominicana) y 43.15% (Ecuador) – como la comercialización, el clima, la variación de precios, la variación de los rendimientos, es considerado por los agricultores, sin embargo es importante capacitarles, para que busquen y motiven a las instituciones financieras a que se adecuen a sus necesidades reales y consideren las características propias de la agricultura. sobre todo la estacionalidad de los cultivos.
- El tema administrativo y contable – 10.42% (República Dominicana) y 28.75% (Ecuador) – ocupa el último lugar en conocimientos, siendo importante mencionar que los agricultores, mayormente tienen una formación y capacitación enfocado a la producción agropecuaria, relegando el tema administrativo de sus recursos.
- En cuanto a la inversión de créditos – 32.64% (República Dominicana) y 37.38% (Ecuador) – existe vacíos sobre la importancia de realizar buenas inversiones en favor del negocio, que genere ingresos y no represente una carga para la economía familiar.
- La Educación Financiera, debe ser parte de la asistencia que brindan asesores, técnicos e investigadores a los agricultores, pues son ellos, quienes toman las decisiones y serán ellos, quienes asuman los riesgos asociados con la inversión o financiamiento, no el asesor, ni el técnico o investigador y por tanto deben estar

capacitados para ayudar al agricultor en su proceso de toma de decisiones productivas, administrativas y financieras.

- Complementariamente a este Manual –guía de contenidos– se debe elaborar la metodología, requerimientos, presupuestos y adaptaciones para desarrollar un programa de capacitación a diferentes sectores de la sociedad sean niños, jóvenes y adultos del sector rural.
- Los procesos de enseñanza de educación financiera, no están escritos sobre piedra, que no pueden ser borrados, sino más bien deben ser desarrollados y modificados cuando las circunstancias y los tiempos lo requieran, eso incluye a este manual que luego de ser aplicado deberá ser evaluado y reformulado de ser el caso, teniendo siempre en cuenta las sugerencias y necesidades de los agricultores.

8. RECOMENDACIONES.

- Incentivar a las instituciones financieras que financian al sector rural, a realizar estudios e investigaciones que sirvan para dar un mejor servicio y prestación de productos acordes a las necesidades del agricultor.
- Crear en la Universidad Politécnica Salesiana, un departamento de investigación rural, participe en procesos de capacitación, asociativismo, emprendurismo, encadenamiento productivo, cuyo objetivo será buscar mejores condiciones y oportunidades para el agricultor.
- Empezar el cambio hacia el agricultor del mañana, desde lo inmediato, se debe pensar en incluir talleres y materias que fomenten el emprendimiento, con el fin de tener en cada egresado de la carrera de Ingeniería Agropecuaria Cayambe un posible microempresario, siendo esto una buena forma de “vinculación con la sociedad”.
- Los agricultores deben ser partícipes de los programas de Finanzas solidarias impulsadas por el Gobierno, canalizando a las organizaciones campesinas, a un desarrollo con justicia donde la asociatividad y mutua colaboración son las claves de una economía solidaria y ambientalmente respetuosa.
- La capacitación en educación financiera al sector rural, debe ser ejecutada por capacitadores que tengan un profundo y vivencial conocimiento de los problemas y necesidades reales de los agricultores, enseñándoles lo que les sea realmente útil y aplicable en la solución de sus problemas concretos y cotidianos, evitando capacitadores teóricos y urbanos, que al no conocer las reales necesidades de los agricultores les enseñan teorías sin ninguna relevancia ni utilidad práctica para solucionar los problemas que enfrentan.

9. RESUMEN

El presente trabajo, proporciona conocimientos financieros relacionados a la interacción que existe entre los agricultores y el financiamiento a su microempresa, enfatiza la importancia de capacitar en educación financiera y administración de recursos, con el fin de mejorar sus habilidades al manejar su dinero, recursos naturales, culturizando al ahorro y mejorar sus dediciones mediante el endeudamiento responsable.

El otorgamiento de crédito no ha representado un aumento de la productividad en el sector agrícola, la rentabilidad en la agricultura, debe ser sembrada y cosechada, por los propios agricultores, un modelo de desarrollo rural basado sólo en la producción, es ineficiente en la reducción de la pobreza, este modelo debe basarse también en el desarrollo de las capacidades y habilidades prácticas, considerando a la educación como un elemento esencial para lograrlo.

El término Educación financiera puede parecer académico, sin embargo, es una asignatura que deben conocer todos los sectores de la población ecuatoriana, planificar el presente teniendo en cuenta el futuro, son entre otros asuntos de suma importancia, para los que es necesario contar con conocimientos.

En el sector agrícola, muchas cosas no podrán ser cambiadas, tales como la fragilidad de los cultivos, pero otras, en cambio, pueden ser cambiadas, tales como la conciencia de la gente acerca de endeudarse, su capacidad para invertir, sus decisiones de gasto e inversión, su capacidad para trabajar con formularios y registros, etc.; para obtener resultados alentadores no se requiere sofisticadas tecnologías, ni de decisiones políticas, lo único que se requiere es invertir en el desarrollo del más abundante e importante de todos los recursos existentes en el campo: los miembros de la familia rural.

Lo que puede ser cambiado se ha visto rezagado, los conocimientos financieros y administrativos relacionados a la producción agrícola, no han alcanzado la importancia que tiene el conocimiento técnico y productivo, actualmente muchos agricultores tienen

conocimientos financieros empíricos que son asimilados a través de su familia y en otros casos viendo crudas experiencias ajenas.

Esta realidad ineludible e infranqueable, puede ser cambiada en el agricultor en el corto y largo plazo, mejorando su capacidad y habilidad para entender y aprender a tomar decisiones adecuadas, especialmente en su relación con la intermediación financiera, a través de metodologías y procesos de enseñanza en este tipo de temas.

La mayoría de agricultores, no logra corregir sus propias ineficiencias producto del desconocimiento, si se intenta producir cambios de los niños en términos de educación financiera, es fundamental considerar primero, como puede contribuir la educación escolar a este proceso y después examinar las metodologías que puedan motivar a los adultos a involucrarse en estos cambios.

Para impartir este tipo de enseñanza, se debe contar con las herramientas adecuadas, siendo necesario realizar un Manual, cuyo contenido este acorde a estas necesidades y sea vivencial con los problemas de los agricultores, enseñando lo que sea realmente útil y aplicable en la solución de sus problemas concretos y cotidianos.

En este Manual de Educación Financiera Rural, es fundamental que sus contenidos se traten con sencillez, el buscar una metodología adecuada para realizar las capacitaciones, es todo un proceso, fase de otra investigación a la que se debería dar seguimiento, el presente trabajo consiste en elaborar la Guía de contenidos.

Los temas planteados responden a una investigación que determina el conocimiento que tiene la población rural sobre determinados temas financieros.

10. SUMMARY

The present work provides financial knowledge related to the interaction between farmers and financing to micro, emphasizes the importance of training in financial education and resource management to improve their abilities to manage their money, natural resources, culturized savings and improve their decisions through responsible borrowing.

The term Financial Education, may seem academic, however, is a subject that should be familiar with all sectors of the Ecuadorian population, this plan in view of the future, are among other important issues for which expertise is needed.

In the sector agricultural, many things can be changed, such as the fragility of the crops, but others, however, can be changed, such as people's consciousness about debt, their ability to invest, their spending decisions and investment, their ability to work with forms and records, etc.; to get encouraging results do not require sophisticated technology or political decision, all that is required is to invest in the development of the most abundant and important of all existing resources in the countryside: the rural family members.

11. BIBLIOGRAFÍA

ALONSO, Sebastián, *Contabilidad Financiera. Aplicaciones a empresas agrarias y agroalimentarias*, Mundi-Prensa, Madrid, España, 1993.

ASOCIACION DOMINICANA PARA EL DESARROLLO DE LA MUJER, *Manual de educación financiera*, Santo Domingo – República Dominicana, 2008

ASOCIACION DOMINICANA PARA EL DESARROLLO DE LA MUJER, *Manual para otorgamiento de Crédito Agrícola*, Santo Domingo - República Dominicana 2008.

BAEZ, Linda, *Vínculos entre servicios financieros y no financieros en las aéreas rurales. Experiencias en Centroamérica*, Proyecto ruta, documento N°25, San José - Costa Rica, 2007

BANCO BILBAO VISCAYA ARGENTINA, *Manual de educación Financiera*, 2007

BEJARANO, Jesús; *Economía de la agricultura*; Primera edición, Edit. Tercer Mundo, Bogotá, 1998.

BUCHENAU, Juan, *Rentabilidad, riesgos y costos en el crédito a productores agropecuarios y familias rurales*, Ponencia presentada en la exposición del Proyecto ACA realizada en Honduras, Julio 2008

COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES. Banco de España – *Eurosistema Plan de Educación Financiera 2008-2012*.

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SAN MARTÍN DE PORRES, *Manual de Crédito*, República del Perú, 2007.

DELLIENS, Hans y LYNCH, Elizabeth, *Financiación rural para pequeños agricultores: Un enfoque integrado*, Edit. Women's World Banking, New York, 2008.

DORWARD, Peter y Otros, *Participatory farm management methods for analysis, decision making and communication*, Edit. FAO, 2007.

DURR, Jochen, y otros, *Cadenas productivas, cuentas sociales de Base agraria y el desarrollo económico territorial: El caso de El Quiche*, Edit. Instituto de estudios agrarios y rurales, Guatemala, 2009.

FINANCIAL EDUCATION FOR THE POOR PROJECT, *Administración de su deuda: maneje su crédito con cuidado, guía del capacitador*, Washington D.C., 2006

FINANCIAL EDUCATION FOR THE POOR PROJECT, *Ahorros ¡Si se puede!, guía del capacitador*, Washington, D.C., 2006.

FINANCIAL EDUCATION FOR THE POOR PROJECT, *Presupuesto use su dinero con cautela, guía del capacitador*, Washington, D.C., 2006

FONDO INTERNACIONAL DE DESARROLLO AGRÍCOLA (FIDA). *Manual diseño y elaboración de planes de negocios para las micro y medianas empresas rurales*. Santiago de Chile. 2003

FUNDACION LABORAL WWB EN ESPAÑA, *Manual de educación financiera*, Primera edición, Edita Fundación laboral WWB en España (Banco Mundial de la mujer), Madrid – 2007

GONZALES-VEGA, Claudio, “*Financiamiento de las cadenas agrícolas de valor*”, Resumen de la conferencia realizada en Costa Rica del 16 al 18 de Mayo del 2006.

HENEY, Jennifer, *Como mejorar la capacidad de gestión financiera de los agricultores*, Replanteamiento de las finanzas rurales N6, FAO, Agosto 2004.

HENEY, Jennifer, *Hablemos del dinero: explicando flujos de fondos y ahorros*, FAO, Roma 2005.

HENEY, Jennifer, *Informe de consultoría seguimiento de misiones de proyectos FAO*. 1998.

IICA y CONCOPE, *Enfoques de Asociatividad entre Actores del sistema productivo: Conceptos, casos reales y metodologías*, 1ª Edición, Editorial Graphus, Quito 2011

KERRIGAN, George, *Mejorando los procesos asociativos en las cadenas productivas: estrategias para mejorar la asociatividad horizontal dentro de los eslabones de la cadena*, Ponencia presentada en el Simposio Regional de cadenas productivas y desarrollo rural de Latinoamérica, Quito, Febrero 2011.

MEZA, Jorge y GONZALES, Claudio, *La tecnología de crédito rural de Caja Los Andes, cuaderno #7*, Proyecto SEFIR – USAID, La Paz, 2003.

MILLER, Calvin, *El crédito rural: Manual práctico de administración*, De Catholic Relief Services, 2^{da} versión, La Paz – Bolivia, , Junio 2005.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN, *Macroeconomía y políticas agrícolas: Una guía metodológica. Materiales de capacitación para la planificación agrícola*. Edit. FAO, 2005

POLAN, Lacky, *Buscando soluciones para la crisis del agro: ¿En la ventanilla de un banco, o en el pupitre de la escuela?*, Edit. Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 1995

SHWEDEL, Ken, “*Financiamiento de las cadenas agrícolas de valor*”, Resumen de la conferencia realizada en Costa Rica del 16 al 18 de Mayo del 2006.

SUPER INTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR, *Cultura financiera: Central de Riesgos*, informativo 002, 2008.

TEMPELMAN, Diana y Otros, *Figures for bookkeeping, facilitator’s guide*, 2^{do} re-print, Printed by Assemblies of God Publishers, Accra – Ghana, 2001

Referencias electrónicas

APORTELA, Fernando, *Debate del Ahorro en el sector rural*, 2008, [http://www.caf.com/attach/17/default/3DeatelAhorro\(73-89\).pdf](http://www.caf.com/attach/17/default/3DeatelAhorro(73-89).pdf)

HAQUE, Farhana, *Posibilidades del ahorro doméstico*, 2007; <http://www.procasur.cl/pathstolearning/fotografiafrica/Documentos/bibliography/MERCADOS%20FINANCIEROS%20RURALES.pdf>

INSTITUTO NACIONAL DE CAPACITACION CAMPESINA, http://www.mag.gov.ec/incca/index.php?option=com_content&view=article&id=52

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS, www.ecuadorencifras.com

NAVAJAS, Sergio y GONZALES-VEGA, Claudio, *Innovación Tecnológica en Finanzas Rurales: Financiera Calpia de El Salvador*, Edit. Programa de Finanzas Rurales - Department of Agricultural, The Ohio State University, Agosto, 1999. <http://aede.osu.edu/programs/ruralfinance/PDF%20Docs/Publications/BASIS/calpiasp>

MICROSAVE, *Methodes accelerees de recherche participative pour les IMF – kit d’ootils* –, Nairobi – Kenya, 2002, www.MicroSae.org

POLAN, Lacky, “*Crédito Rural: lo que sería una gran solución se transformó en una gran decepción*”, 2007, <http://www.zoetecnocampo.org/evolution/blogs/u/polan/index.php/2010/03/12/credito>

POLAN, Lacky, *La escuela rural debe formar solucionadores de problemas*, 2006 www.sectormatematica.cl/rural/La%20escuela%20rural%20debe%20formar.doc

THE RURAL FINANCE LEARNING FINANCE CENTRE. www.ruralfinance.org

SUPER INTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS, www.superban.gov.ec

12. ANEXOS

Anexo N° 01: Perfil de los asistentes a los Focus Groups.

- 6 grupos de 4 a 8 personas, vinculadas al sector rural agrícola (3 grupos en Ecuador y 3 grupos en República Dominicana).
- De preferencia que no tengan relación con instituciones financieras cercanas para que no se desvirtúe su criterio, pueda ser que relacionen el trabajo de investigación con algún beneficio de la institución y no expongan lo que verdaderamente sienten.
- Sexo: en lo posible mitad mujeres y hombres.
- Edad: de 20 a 65 años.
- Es necesario informarles que es un estudio, más no la oferta de algún producto o servicio.

Anexo N° 02: Lineamientos del conversatorio en los Focus Groups.

PRESUPUESTO FAMILIAR

¿Sabe Ud. qué es un presupuesto?

¿Sabe Ud. Cuantos son sus gastos familiares mensualmente?

AHORROS

¿Sabe Ud. Que es el Ahorro?

¿Sabe Ud. Cuanto puede ahorrar?

MANEJO DEL CREDITO

¿Sábe los costos de los créditos, los descuentos, las tasas de interés?

¿Conoce Ud. Que es : monto, plazo, forma de pago?

ENDEUDAMIENTO

Sabe Ud. ¿Qué es sobreendeudamiento?

¿Sabe que es estar en mora o morosidad?

¿Sabe que es la Central de Riesgos?

CONTABILIDAD

¿Lleva registros o formularios de sus ingresos y gastos?

¿Conoce qué es un Balance y Flujo de caja?

Sabe Ud. ¿Cual es la capacidad de pago de su microempresa agropecuaria?

RIESGOS

¿Considera la variacion de precios y cosechas, para el pago de deudas?

¿Conoce porque es importancia tener varios ingresos o cultivos?

INVERSIÓN

¿Sabe Ud. Que es una inversion y desvio de fondos del financiamiento?

¿Realiza un análisis de lo que realmente necesita antes de pedir crédito?

Anexo N° 03: Asistentes Focus Group realizados en República Dominicana.

Focus Groups N° 01:

1. José Bonifacio Núñez
2. Elizabeth Eduardo
3. Jack Marcos Felipe
4. Nancy Molina Feliz
5. Ricardo Núñez
6. Emmanuel de Jesús Paulino Durán

Focus Groups N° 02:

1. Vladímir Agromonte
2. Miguel Castro Peguero
3. Laydis Angris De los Santos
4. María Leocadia Germán de Jesús
5. Elval Emde Gonzales
6. Roberto Andrés Matos Belén
7. Pedro de Paula
8. Rosalio Payano

Focus Groups N° 03:

1. Iván Melquiades Constanzo Padal
2. Dilenny Divina De la Rosa Santana
3. Bienvenido Martínez
4. Dignora Ramírez Jiménez
5. Julio Roberto Santana Catedral
6. Juan de Jesús Santana Javier

Anexo N° 04: Asistentes Focus Groups realizados en Ecuador

Focus Groups N° 04:

1. Andrango Cleotilde.
2. Cacuango Laura
3. Cabezas Segundo
4. Cuascota Aníbal
5. Inlago Alex
6. Inlago Isidro
7. Inlago Leticia
8. Otavalo Cristian

Focus Groups N° 05:

1. Gualavisí Emma María
2. Novoa Gonzalo
3. Túquerres Rodrigo
4. Ushiña Alba José
5. Ulcuango José
6. Caluguillin Cuajan María
7. Farinango José

Focus Groups N° 06:

1. Arteaga Byron.
2. Cualchi Cristian
3. Quilo América
4. Terán Francisco
5. Ulcuango Fernando

Anexo N° 05: Evaluación Grupo Focal N° 01

	INDICADOR	ASISTENTES								COMENTARIO
		1	2	3	4	5	6	7	8	
PRESUPUESTO	¿Sabe Ud. qué es un presupuesto?		X							
	¿Sabe Ud. Cuantos son sus gastos familiares mensualmente?	X	X							
AHORROS	¿Sabe Ud. Que es el Ahorro?		X	X	X					Saben que es necesario para algun imprevisto
	¿Sabe Ud. Cuanto puede ahorrar?									Manifiestan que en el campo dificilmente se tiene para salir el día a día
MANEJO DEL CREDITO	¿Sábe los costos de los créditos, los descuentos, las tasas de interés?									No saben cuanto les descuentan ni cuanto acaban pagando del credito
	¿Conoce Ud. Que es : monto, plazo, forma de pago?	X				X				Manifiestan que no les dan lo que piden, asi que piden mas de lo que necesitan
ENDEUDAMIENTO	Sabe Ud. ¿Qué es sobreendeudamiento?		X		X	X				
	¿Sabe que es estar en mora o morosidad?	X	X		X	X	X			Manifiestan que no les entienden en casos de enfermedad.
	¿Sabe que es la Central de Riesgos?		X	X		X				Lo conocen como Data pero no le dan importancia
CONTABILIDAD	¿Lleva registros o formularios de sus ingresos y gastos?		X							Al vender sus productos no apuntan lo entregado, se confian del comprador
	¿Conoce qué es un Balance y Flujo de caja?					X				
	Sabe Ud. ¿Cual es la capacidad de pago de su microempresa agropecuaria?									
RIESGOS	¿Considera la variacion de precios y cosechas, para el pago de deudas?		X	X			X			Usualmente fijan los precios antes de la siembra con las agroexportadoras
	¿Conoce porque es importancia tener varios ingresos o cultivos?		X	X		X				
INVERSION	¿Sabe Ud. Que es una inversion y desvio de fondos del financiamiento?		X				X			Se basan a su experiencia para estimar los gastos que tendra en las futuras cosechas
	¿Realiza un análisis de lo que realmente necesita antes de pedir crédito?	X			X		X			

Anexo N° 06: Evaluación Grupo Focal N° 02

	INDICADOR	ASISTENTES								COMENTARIO
		1	2	3	4	5	6	7	8	
PRESUPUESTO	¿Sabe Ud. qué es un presupuesto?			X					X	
	¿Sabe Ud. Cuantos son sus gastos familiares mensualmente?	X				X			X	Solicitar credito rapido, al prestamista en casos especiales
AHORROS	¿Sabe Ud. Que es el Ahorro?		X	X				X		Recurren a un prestamista que les cobra 10% interes mensual
	¿Sabe Ud. Cuanto puede ahorrar?								X	No tienen cerda a ningun banco, ni cooperativa.
MANEJO DEL CREDITO	¿Sábe los costos de los créditos, los descuentos, las tasas de interés?			X						Bancos no da una informacion detallada, el prestamista, si..
	¿Conoce Ud. Que es : monto, plazo, forma de pago?		X			X			X	Estan conformes con servicios que les brinda el prestamista
ENDEUDAMIENTO	Sabe Ud. ¿Qué es sobreendeudamiento?		X	X		X				
	¿Sabe que es estar en mora o morosidad?	X		X	X	X		X	X	Evitan para ser beneficiarios de creditos del prestamista.
	¿Sabe que es la Central de Riesgos?			X					X	
CONTABILIDAD	¿Lleva registros o formularios de sus ingresos y gastos?									
	¿Conoce qué es un Balance y Flujo de caja?									
	Sabe Ud. ¿Cual es la capacidad de pago de su microempresa agropecuaria?								X	
RIESGOS	¿Considera la variacion de precios y cosechas, para el pago de deudas?		X	X		X			X	
	¿Conoce porque es importancia tener varios ingresos o cultivos?	X		X				X	X	
INVERSION	¿Sabe Ud. Que es una inversion y desvio de fondos del financiamiento?			X					X	Hacen cambio en caso de mora a precios que esten en el mercado.
	¿Realiza un análisis de lo que realmente necesita antes de pedir crédito?			X			X		X	

Anexo N° 07: Evaluación Grupo Focal N° 03

	INDICADOR	ASISTENTES								COMENTARIO
		1	2	3	4	5	6	7	8	
PRESUPUESTO	¿Sabe Ud. qué es un presupuesto?					X				
	¿Sabe Ud. Cuantos son sus gastos familiares mensualmente?						X			Sacan adelantado Centro Acopio Cacao y descuentan cuanto venden su produccion.
AHORROS	¿Sabe Ud. Que es el Ahorro?	X		X	X		X			
	¿Sabe Ud. Cuanto puede ahorrar?		X							Manifiestan que los pobres no tienen capacidad de ahorrar
MANEJO DEL CREDITO	¿Sábe los costos de los créditos, los descuentos, las tasas de interés?		X		X					Cuando van a retirar no les aprueban lo que piden y no les alcanza para lo que quieren
	¿Conoce Ud. Que es : monto, plazo, forma de pago?				X					Manifiestan que oficial dice una cuota y al retirar credito es otra diferente a la pactada
ENDEUDAMIENTO	Sabe Ud. ¿Qué es sobreendeudamiento?	X			X		X			Muchas veces deben endeudarse en otro lugar para cubrir la cantidad necesitada
	¿Sabe que es estar en mora o morosidad?	X	X	X	X	X	X			Tanto han visto los cobros agresivos que si saben las consecuencias de atrasarse
	¿Sabe que es la Central de Riesgos?		X		X					Han visto a vecinos a los cuales se les han llevado sus electrodomesticos
CONTABILIDAD	¿Lleva registros o formularios de sus ingresos y gastos?				X		X			Nunca anotan lo que venden ni lo que gastan
	¿Conoce qué es un Balance y Flujo de caja?				X					
	Sabe Ud. ¿Cual es la capacidad de pago de su microempresa agropecuaria?						X			
RIESGOS	¿Considera la variacion de precios y cosechas, para el pago de deudas?	X			X		X			Las lluvias les afecta para realizar las cosechas y se dana productos
	¿Conoce porque es importancia tener varios ingresos o cultivos?	X			X	X	X			
INVERSION	¿Sabe Ud. Que es una inversion y desvio de fondos del financiamiento?				X					
	¿Realiza un análisis de lo que realmente necesita antes de pedir crédito?				X		X			

Anexo N° 08: Evaluación Grupo Focal N° 04

	INDICADOR	ASISTENTES								COMENTARIO	
		1	2	3	4	5	6	7	8		
PRESUPUESTO	¿Sabe Ud. qué es un presupuesto?		X								
	¿Sabe Ud. Cuantos son sus gastos familiares mensualmente?		X		X					X	
AHORROS	¿Sabe Ud. Que es el Ahorro?		X	X	X			X		X	Tienen la idea que al ahorro les ayudara en una necesidad
	¿Sabe Ud. Cuanto puede ahorrar?		X								
MANEJO DEL CREDITO	¿Sábe los costos de los créditos, los descuentos, las tasas de interés?		X								Utilizan varias instituciones financieras del sector
	¿Conoce Ud. Que es : monto, plazo, forma de pago?		X		X					X	Mencionan dos instituciones que si les proporcionan esta informacion.
ENDEUDAMIENTO	Sabe Ud. ¿Qué es sobreendeudamiento?		X		X						Dan importancia a deudas con otras instituciones y no a las de UNOPAC
	¿Sabe que es estar en mora o morosidad?	X	X		X	X	X			X	Tienen muy claro la responsabilidad de endeudarse
	¿Sabe que es la Central de Riesgos?		X		X					X	
CONTABILIDAD	¿Lleva registros o formularios de sus ingresos y gastos?				X					X	
	¿Conoce qué es un Balance y Flujo de caja?		X								
	Sabe Ud. ¿Cual es la capacidad de pago de su microempresa agropecuaria?										
RIESGOS	¿Considera la variacion de precios y cosechas, para el pago de deudas?		X		X					X	
	¿Conoce porque es importancia tener varios ingresos o cultivos?		X		X			X		X	Manifiestan que a mas de la agricultura tambien tienen otros ingresos no agricolas
INVERSION	¿Sabe Ud. Que es una inversion y desvio de fondos del financiamiento?		X							X	
	¿Realiza un análisis de lo que realmente necesita antes de pedir crédito?		X							X	Son concientes que estan sujetos a las inclemencias del tiempo

Anexo N° 09: Evaluación Grupo Focal N° 05

	INDICADOR	ASISTENTES								COMENTARIO
		1	2	3	4	5	6	7	8	
PRESUPUESTO	¿Sabe Ud. qué es un presupuesto?			X						
	¿Sabe Ud. Cuantos son sus gastos familiares mensualmente?	X				X	X			Venderia algun animal pequeno o sacaria suplido de la leche
AHORROS	¿Sabe Ud. Que es el Ahorro?	X			X		X	X		Tienen una cultura al abonar mensualmente a la organizacion
	¿Sabe Ud. Cuanto puede ahorrar?			X						Tienen un monto de aportacion a la organizacion
MANEJO DEL CREDITO	¿Sábe los costos de los créditos, los descuentos, las tasas de interés?		X		X		X	X		Tienen necesidad de aprender como administrar sus fondos
	¿Conoce Ud. Que es : monto, plazo, forma de pago?			X			X	X		La necesidad les obliga a someterse a las condiciones y politicas de las instituciones.
ENDEUDAMIENTO	Sabe Ud. ¿Qué es sobreendeudamiento?	X	X		X		X	X		
	¿Sabe que es estar en mora o morosidad?	X	X	X		X		X		
	¿Sabe que es la Central de Riesgos?		X		X	X	X			Saben las letras con las que se les califica en la central de riesgos A,B,C,D,E
CONTABILIDAD	¿Lleva registros o formularios de sus ingresos y gastos?									
	¿Conoce qué es un Balance y Flujo de caja?	X	X	X	X	X	X	X		En un curso que estan recibiendo manifiestan que han visto el tema
	Sabe Ud. ¿Cual es la capacidad de pago de su microempresa agropecuaria?									
RIESGOS	¿Considera la variacion de precios y cosechas, para el pago de deudas?		X	X		X	X	X		
	¿Conoce porque es importancia tener varios ingresos o cultivos?	X	X	X	X	X	X	X		Mayormente se dedican a la produccion de leche, sus ingresos son quincenales
INVERSION	¿Sabe Ud. Que es una inversion y desvio de fondos del financiamiento?		X	X		X	X			Saben de los efectos en sus negocios de no invertir apropiadamente los creditos
	¿Realiza un análisis de lo que realmente necesita antes de pedir crédito?	X	X	X				X		Usualmente es para pastos, ganado, etc, manifiestan que conocen del tema

Anexo N° 10: Evaluación Grupo Focal N° 06

	INDICADOR	ASISTENTES								COMENTARIO
		1	2	3	4	5	6	7	8	
PRESUPUESTO	¿Sabe Ud. qué es un presupuesto?		X	X	X	X				Empíricamente manifiestan que hacen sus cuadros de dinero
	¿Sabe Ud. Cuantos son sus gastos familiares mensualmente?				X					Manifiestan que sacarían prestado
AHORROS	¿Sabe Ud. Que es el Ahorro?	X	X	X	X	X				Tienen buen criterio sobre la necesidad de ahorro
	¿Sabe Ud. Cuanto puede ahorrar?			X	X	X				
MANEJO DEL CREDITO	¿Sábe los costos de los créditos, los descuentos, las tasas de interés?									La necesidad inmediata se someten a las condiciones que imponen las instituciones.
	¿Conoce Ud. Que es : monto, plazo, forma de pago?		X	X	X					Muchos de ellos no tienen experiencia crediticia
ENDEUDAMIENTO	Sabe Ud. ¿Qué es sobreendeudamiento?			X	X	X				
	¿Sabe que es estar en mora o morosidad?	X	X	X	X	X				Han visto y escuchado experiencias de casos en mora
	¿Sabe que es la Central de Riesgos?		X	X	X					
CONTABILIDAD	¿Lleva registros o formularios de sus ingresos y gastos?			X	X					
	¿Conoce qué es un Balance y Flujo de caja?	X		X	X					
	Sabe Ud. ¿Cual es la capacidad de pago de su microempresa agropecuaria?									Son estudiantes, mayormente, tienen ingresos de actividades no agrícolas
RIESGOS	¿Considera la variación de precios y cosechas, para el pago de deudas?									Son estudiantes, mayormente, tienen ingresos de actividades no agrícolas
	¿Conoce porque es importancia tener varios ingresos o cultivos?									
INVERSION	¿Sabe Ud. Que es una inversión y desvío de fondos del financiamiento?				X					Rresponden acorde a sus experiencias de créditos familiares que han sacado
	¿Realiza un análisis de lo que realmente necesita antes de pedir crédito?			X	X					

Anexo N° 11: Evaluación Grupos Focales – Consolidado

INDICADORES	REPÚBLICA DOMINICANA						ECUADOR						TOTAL %	TOTAL %	
	GRUPO N° 01		GRUPO N° 02		GRUPO N° 03		GRUPO N° 04		GRUPO N° 05		GRUPO N° 06				
	ASIST	POND	ASIST	POND	ASIST	POND	ASIST	POND	ASIST	POND	ASIST	POND			
	6	16,67	8	12,50	6	16,67	8	12,50	7	14,29	5	20,00			
PRESUPUESTO	¿Sabe Ud. qué es un presupuesto?	1	16,67	2	25,00	1	16,67	1	12,50	1	14,29	4	80,00	27,52	29,41
	¿Sabe Ud. Cuantos son sus gastos familiares mensualmente?	2	33,33	3	37,50	1	16,67	3	37,50	3	42,86	1	20,00	31,31	
		25,00		31,25		16,67		25,00		28,57		50,00			
AHORROS	¿Sabe Ud. Que es el Ahorro?	3	50,00	3	37,50	4	66,67	5	62,50	4	57,14	5	100,00	62,30	40,81
	¿Sabe Ud. Cuanto puede ahorrar?	0	0,00	1	12,50	1	16,67	1	12,50	1	14,29	3	60,00	19,33	
		25,00		25,00		41,67		37,50		35,71		80,00			
MANEJO DEL CREDITO	¿Sabe los costos de los créditos, los descuentos, las tasas de interés?	0	0,00	1	12,50	2	33,33	1	12,50	4	57,14	0	0,00	19,25	28,61
	¿Conoce Ud. Que es : monto, plazo, forma de pago?	2	33,33	3	37,50	1	16,67	3	37,50	3	42,86	3	60,00	37,98	
		16,67		25,00		25,00		25,00		50,00		30,00			
ENDEUDAMIENTO	Sabe Ud. ¿Qué es sobreendeudamiento?	3	50,00	3	37,50	3	50,00	2	25,00	5	71,43	3	60,00	48,99	58,98
	¿Sabe que es estar en mora o morosidad?	5	83,33	6	75,00	6	100,00	6	75,00	5	71,43	5	100,00	84,13	
	¿Sabe que es la Central de Riesgos?	3	50,00	2	25,00	2	33,33	3	37,50	4	57,14	3	60,00	43,83	
		66,67		50,00		66,67		56,25		64,29		80,00			
CONTABILIDAD	¿Lleva registros o formularios de sus ingresos y gastos?	1	16,67	0	0,00	2	33,33	2	25,00	0	0,00	2	40,00	19,17	19,44
	¿Conoce qué es un Balance y Flujo de caja?	1	16,67	0	0,00	1	16,67	1	12,50	7	100,00	3	60,00	34,31	
	Sabe Ud. ¿Cual es la capacidad de pago de su microempresa agropecuaria?	0	0,00	1	12,50	1	16,67	0	0,00	0	0,00	0	0,00	4,86	
		8,33		6,25		16,67		6,25		50,00		30,00			
RIESGOS	¿Antes de sacar credito, considera la variacion de los precios y de las cosechas, para el pago de deudas y costos?	3	50,00	4	50,00	3	50,00	3	37,50	5	71,43	0	0,00	43,15	47,97
	¿Conoce porque es importancia tener varios ingresos o cultivos?	3	50,00	4	50,00	4	66,67	4	50,00	7	100,00	0	0,00	52,78	
		50,00		50,00		58,33		43,75		85,71		0,00			
INVERSIÓN	¿Sabe Ud. Que es una inversion responsable, y desvio de fondos del financiamiento?	2	33,33	2	25,00	1	16,67	2	25,00	4	57,14	1	20,00	29,52	35,01
	¿Realiza un análisis de lo que realmente necesita antes de pedir crédito?	3	50,00	3	37,50	2	33,33	2	25,00	4	57,14	2	40,00	40,50	
		41,67		31,25		25,00		25,00		57,14		30,00			

Manual

Educación Financiera Rural



Mejorando la Gestión de los Agricultores

Autor: Edison Fredy Proaño T.



Manual

Educación Financiera Rural



Mejorando la Gestión de los
Agricultores





Por

Edison Fredy Proaño Túqueres

Producto Previo a la Obtención del Título de Ingeniero Agropecuario

Cayambe - Ecuador, Abril 2011

Para el autor de este Manual, está claro los principios de equidad e igualdad de género, es decir, en la igualdad de capacidades y posibilidades de hombres y mujeres; sin embargo, para tener claridad y sencillez de lenguaje, se empleará al género masculino para implicar a los dos géneros.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	6
ANTECEDENTES.....	7
I. PRESUPUESTO FAMILIAR.....	9
¿QUÉ ES UN PRESUPUESTO?.....	10
COMPORTAMIENTO DEL PRESUPUESTO.....	11
¿QUÉ ES UNA META?.....	12
ESTABLECER METAS FINANCIERAS.....	12
¿CÓMO SE ELABORA UN PRESUPUESTO?.....	13
ESTIMACIÓN DE INGRESOS PRODUCTIVOS.....	13
ESTIMACIÓN DE GASTOS Y EGRESOS.....	15
GASTOS HABITUALES Y NO HABITUALES.....	15
DECIDIR ¿CUÁNTO AHORRAR?.....	17
EJERCICIO PRÁCTICO.....	18
II. AHORRO EN EL SECTOR RURAL.....	19
DIFICULTADES PARA MOVILIZAR EL AHORRO RURAL.....	20
¿PORQUÉ AHORRAR?.....	21
MÉTODOS DE AHORRO.....	22
¿CÓMO ELABORAR UN PLAN DE AHORRO?.....	23
EJERCICIOS TEMÁTICOS.....	24
III. MANEJE SU PRÉSTAMO.....	25
GENERALIDADES DEL PRÉSTAMO.....	26
¿QUÉ ES UN PRÉSTAMO?.....	27
ELEMENTOS DE UN PRÉSTAMO.....	27
EJEMPLOS PARA SOCIALIZAR.....	28
CÁLCULO DE LA CUOTA DE PAGO FIJA Y VARIABLE.....	29
CARACTERÍSTICAS DE LOS PRÉSTAMOS BUENOS Y MALOS.....	32
IV. CONTABILIDAD BÁSICA.....	33
¿QUÉ ES UN BALANCE?.....	34
ELEMENTOS DE UN BALANCE.....	36
EJERCICIO SOBRE BALANCE.....	37
CÁLCULO DEL ENDEUDAMIENTO.....	37
EJERCICIO CÁLCULO DEL ENDEUDAMIENTO.....	38
VALORIZACIÓN DE INVENTARIOS Y ACTIVOS FIJOS.....	39
PROYECCIÓN DE INGRESOS AGROPECUARIOS.....	40
EJERCICIO DE CÁLCULO DE PROYECCIONES.....	42
FLUJO DE CAJA AGROPECUARIO.....	44
EJERCICIO DE FLUJO DE CAJA AGROPECUARIO.....	46
CÁLCULO DE LA CAPACIDAD DE PAGO.....	48
EJERCICIO DE CÁLCULO DE LA CAPACIDAD DE PAGO.....	49

V.	SOBREENDEUDAMIENTO.....	51
	¿QUÉ ES SOBREENDEUDAMIENTO?.....	52
	DEFINICIÓN DE MOROSO.....	53
	CUIDADOS DE LA DOCUMENTACIÓN FIRMADA.....	53
	ACCIONES DE COBRO.....	54
	¿QUÉ ES LA CENTRAL DE RIESGOS?.....	55
	FUNCIONAMIENTO DE LA CENTRAL DE RIESGOS.....	55
	SIGNIFICADO DE LAS CALIFICACIONES	56
VI.	RIESGOS ¿CONSIDERACIONES AL BUSCAR FINANCIAMIENTO?.....	58
	CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR RURAL.....	60
	RIESGOS DE VARIACIÓN DE PRECIOS.....	60
	RIESGOS DE VARIACIÓN DE RENDIMIENTOS.....	61
	RIESGO CLIMÁTICO.....	62
	RIESGOS DE COMERCIALIZACIÓN - CADENAS DE VALOR.....	62
	RIESGO MORAL.....	64
	DIVERSIFICACIÓN DE INGRESOS Y CULTIVOS.....	65
VII.	DISEÑO DE CRÉDITOS.....	67
	PLAN DE PAGOS.....	68
	FORMAS DE PAGO EN CRÉDITO AGRÍCOLA.....	68
	PLAN DE PAGOS PERIÓDICOS.....	69
	PLAN DE PAGOS IRREGULARES.....	70
	PLAN DE PAGO AL VENCIMIENTO.....	71
	¿CUÁNDO USAR LOS PLANES IRREGULARES?.....	72
	PLAZOS Y MONTOS.....	72
VIII.	INVERSIÓN DEL FINANCIAMIENTO.....	73
	¿QUÉ SIGNIFICA INVERTIR?.....	74
	INVERSIÓN PARA CAPITAL DE TRABAJO.....	75
	INVERSIÓN PARA ACTIVOS FIJOS.....	76
	INVERSIÓN PARA VIVIENDA.....	77
	INVERSIÓN EN INTANGIBLES.....	77
	EJERCICIOS TEMÁTICOS.....	78
IX.	APLICABILIDAD.....	79
	EDUCACIÓN FINANCIERA EN LA ESCUELA RURAL.....	80
	EXPERIENCIA ADOPEM ONG - REPÚBLICA DOMINICANA.....	81
	OTRAS EXPERIENCIAS RELACIONADAS.....	84
	BIBLIOGRAFÍA.....	90



INTRODUCCIÓN

Este Manual de Educación Rural, intenta proporcionar conocimientos financieros básicos relacionados a la interacción que existe entre los agricultores y el financiamiento a su microempresa, enfatizando en temas financieros y administración de sus recursos productivos.

El término Educación financiera puede parecer académico, sin embargo, es un tema que deben conocer todos los sectores de la población, planificar el presente teniendo en cuenta el futuro, son entre otros asuntos de suma importancia, para los que es necesario contar con conocimientos.

En el sector agrícola, muchas cosas no podrán ser cambiadas, tales como la fragilidad de los cultivos, pero otras, en cambio, pueden serlo, tales como la conciencia de la gente al endeudarse, su capacidad para invertir y controlar el gasto, su capacidad para trabajar con formularios y registros, etc.

El objetivo de este trabajo, es fortalecer un cambio de comportamiento sostenible en el tiempo de los agricultores en cuanto a sus decisiones financieras, con el fin de mejorar sus habilidades al manejar su dinero, motivar al ahorro y mejorar sus dediciones mediante el endeudamiento responsable.

Para obtener resultados no se requiere sofisticadas tecnologías, lo necesario es invertir en el desarrollo del más abundante e importante de todos los recursos existentes en el campo: los miembros de la familia rural.

ANTECEDENTES

A person in a blue shirt and white pants is running across a grassy field. In the background, a volcano is erupting, with a large plume of white smoke or ash rising into the sky. The landscape is hilly and green.

Lo que puede ser cambiado se ha visto rezagado, los conocimientos financieros y administrativos relacionados a la producción agrícola, no han alcanzado la importancia que tiene el conocimiento técnico y productivo de cultivos, actualmente muchos agricultores tienen conocimientos empíricos, sobre aspectos financieros que son asimilados a través de su familia y en otros casos viendo crudas experiencias ajenas.

Dentro de los conocimientos financieros que tienen los agricultores, se han desarrollado los relacionados a la cultura de cobro, debido a la gestión diaria que realizan las instituciones financieras con los créditos con retraso en sus pagos, mientras que otros temas como la cultura de ahorro es muy incipiente y si consideramos los relacionados a contabilidad y administración de recursos son muy bajos, por no decirlo, nulos.

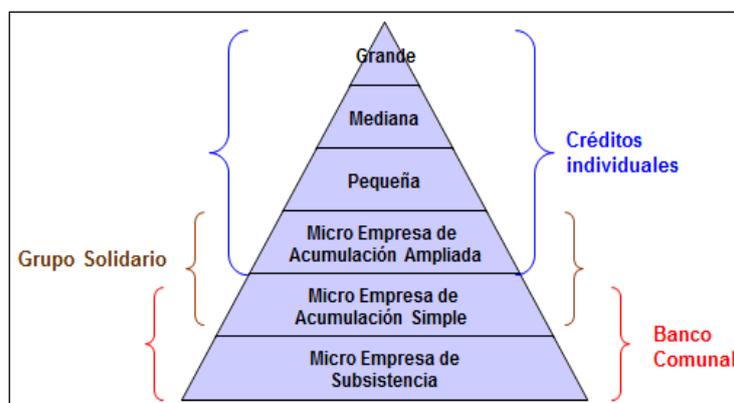
Muchas familias rurales, no logran corregir sus propias ineficiencias producto del desconocimiento, para lograr esta eficiencia, es fundamental considerar primero, como puede contribuir la educación escolar y después motivar a los adultos a involucrarse en estos cambios en cuanto al manejo de sus fincas.

Esta realidad ineludible e infranqueable, puede ser cambiada en el agricultor en el corto y largo plazo, mejorando su capacidad y habilidad para entender y aprender a tomar decisiones adecuadas, especialmente en su relación con la intermediación financiera, a través de metodologías y procesos de enseñanza en este tipo de temas, enseñando lo que sea realmente útil y aplicable en la solución de sus problemas concretos y cotidianos.

Ante esta situación, se presenta este Manual de Educación Financiera Rural, cuyo objetivo será, proporcionar conocimientos básicos sobre temas financieros que eviten incurrir en una espiral de endeudamiento, concientizar el consumo e inversión responsable, la financiación coherente y meditada, culturizar el ahorro a través del manejo adecuado del presupuesto familiar, logrando con esto, que el aprendizaje de estos temas, no se limite únicamente a decisiones financieras sino al manejo de la economía familiar.

El sector microempresarial (incluyendo los agricultores) se categoriza en tres grupos:

- Subsistencia: en sus actividades, no ganan ni pierden: subsisten.
- Acumulación simple: sus actividades, permiten lograr un excedente.
- Acumulación ampliada: empiezan un proceso de expansión y crecimiento.



Este trabajo está enfocado principalmente a los segmentos de “*Subsistencia y Acumulación simple*”, que usualmente son los grupos marginados por los mercados financieros, sin que esto signifique que no se lo pueda aplicar a parte del segmento de “*Acumulación Ampliada*”, considerando que a este segmento pertenecen empresas organizadas que en su mayoría, cuentan con procesos contables.

Para atender estas categorías, existen diversas metodologías microfinancieras:

- Banca comunal: atiende al sector de subsistencia y acumulación simple.
- Crédito grupal: atiende a microempresarios de subsistencia y acumulación simple.
- Crédito individual: atiende al sector de acumulación simple, acumulación ampliada: pequeña, mediana y gran empresa.

Independientemente de la metodología que se utilice, la educación financiera beneficia a los individuos en todas las etapas de su vida, a los niños les hace comprender el valor del dinero y del ahorro; a los jóvenes les prepara para vivir el día de mañana de manera independiente y a los adultos les ayuda a planificar decisiones básicas como mantenimiento de la familia, la financiación de los estudios de sus hijos o productivos.

I. PRESUPUESTO FAMILIAR



TEMARIO:

- ¿Qué es un presupuesto?
- Comportamiento del presupuesto
- ¿Qué es una meta?
- ¿Cómo se elabora un presupuesto?
- Gastos habituales y no habituales.
- Ejercicio Práctico.



¿QUE ES UN PRESUPUESTO?

El presupuesto, es un resumen de los ingresos de la familia y de cómo serán gastados durante un periodo de tiempo definido

En un presupuesto se analiza los ingresos y egresos que tiene la unidad productiva y familiar del agricultor.

INGRESOS, es el dinero que entra a la familia, por la venta de mercancías (cultivos, ganado, leche, etc.), que se han PRODUCIDO en la parcela.

Además, por el pago de SERVICIOS que hemos brindado a otras personas (por ejemplo un mecánico, costurera, etc.)

Si tenemos una tienda y colmado, estos ingresos se llaman de COMERCIO

También, puede ser de un SALARIO por trabajar para otra persona o empresa, a esto se lo conoce como personas asalariadas.

Otra fuente de ingresos, son los alquileres de nuestros activos (casa, terreno, etc.), cobro de remesas y pensión.

GASTOS O EGRESOS, es el dinero que sale, incluye los gastos familiares, por ejemplo: alimentación, vestimenta, pago de servicios básicos (agua, luz, teléfono), educación de hijos y gastos de los cultivos (fertilizantes, semillas, vacunas, tractorada, herramientas, mano de obra, riego, comederos, etc.)

Deténgase un momento y piense, ¿de dónde ha venido el dinero que consiguió esta semana? Es probable que no haya tenido ingresos esta semana, entonces ¿cómo ha hecho para comprar las cositas que necesita para la casa o para la agricultura?

El agricultor se enfrenta a necesidades, que son parte de nuestro convivir y frecuentemente nos preguntamos:

¿Podré comprar fertilizantes?

¿De cuánto dinero dispongo?

¿Cómo pago las deudas?

¿Cuánto pedirán en la escuela?

Esta realidad obliga a llevar un mejor control de nuestros recursos, a través del manejo de nuestro presupuesto: el campesino y el agricultor, siempre dice “es que tenemos poco”, pues con mucha más razón, lo “poco que tenemos debemos cuidarlo bien”.

Las creencias que se tiene sobre el manejo del dinero se han formado a partir de lo que se ha visto y experimentado en el pasado, influyendo de esta forma en el comportamiento del agricultor, sin embargo muchas de estas creencias, los limitan innecesariamente. Las creencias más comunes sobre el dinero son:

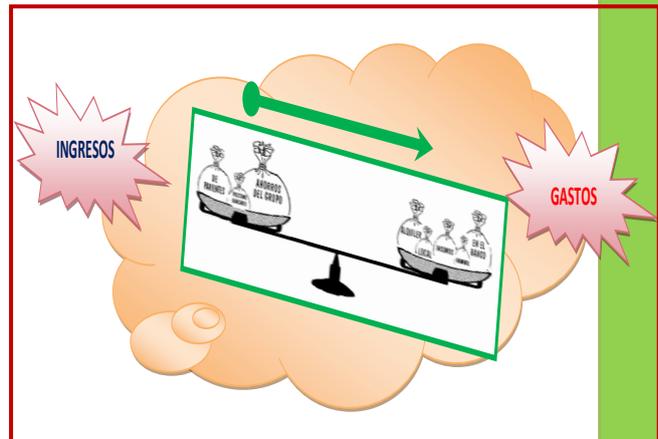
- Se necesita tener mucho dinero para ahorrar.
- Las deudas son demasiadas para controlar el dinero.
- Únicamente el esposo debe tomar buenas decisiones.
- Los pobres no pueden ser buenos negociantes.
- Para administrar el dinero se necesita ser bueno en matemáticas.

La cantidad de dinero que ingresa y las cantidades que asignamos para gastos, ahorros o inversiones varían entre las diferentes etapas de la vida, con el tiempo, pueden ocurrir muchos cambios en nuestra situación financiera que obligan a replantear nuestro presupuesto. Si nuestros ingresos aumentan, podremos asignar más para los ahorros. Pero si nuestros ingresos bajan, tendremos que revisar nuestros gastos para determinar cuáles son básicos o innecesarios, para reducirlos y que permitan mantener las metas de ahorro.

Comportamiento del presupuesto.

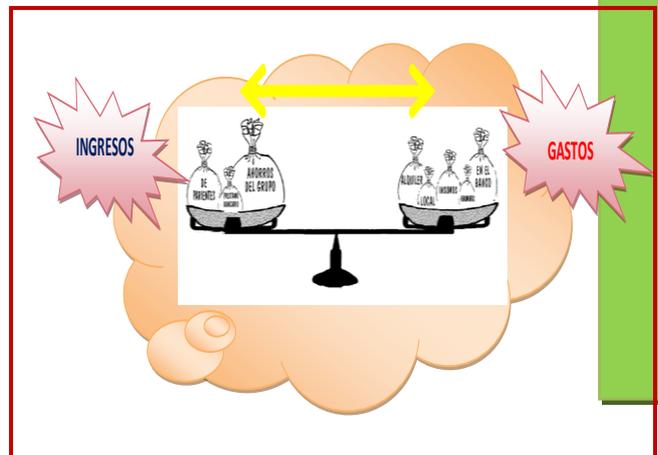
Ingresos son mayores que los gastos

Cuando los ingresos son mayores que los gastos, es un síntoma de la buena economía del hogar. El excedente o sobrante de cada mes, servirá como fondos para cualquier eventualidad del cultivo o familiar. Se da, cuando existe diversidad de ingresos y control de los gastos, entonces la balanza de presupuesto, nos permite plantearnos metas a corto y largo plazo.



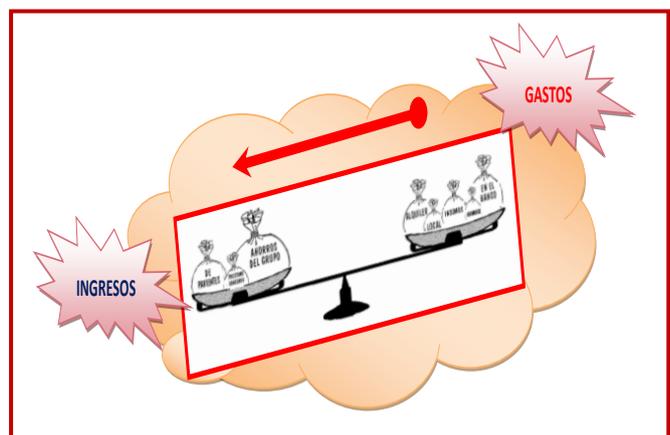
Ingresos son iguales a los gastos

Cuando los ingresos del negocio y de la familia, nos alcanza, para el día a día, es un síntoma de riesgo, pues no estamos preparados para eventualidades que se pueden generar con los miembros de la familia o con los cultivos y animales. El estar en esta situación, es riesgoso, es un foco preventivo que nos indica que debemos tomar acciones inmediatas.



Gastos son mayores que los ingresos

Cuando los gastos están por encima de los ingresos, estamos ante una situación grave, complicada y riesgosa. Independientemente de los motivos por los que se llegó a esta situación, lo prioritario es revisar los gastos que se tiene, para priorizarlos y si es el caso evitarlos o eliminarlos.



Uno de los errores más frecuentes de los agricultores es recurrir a préstamos para resolver estos problemas, en estos casos se debe meditar las soluciones que se tiene a la mano, tal vez vender un animalito, será lo más beneficioso en ese momento. En estos casos se debe priorizar los gastos familiares: alimentación, educación, pagos de servicios básicos, luego un monto mínimo para que el negocio (agropecuario) siga en marcha, y luego el pago de deudas. Se debe trabajar con los agricultores para no llegar a estos casos.

Lo importante es priorizar las necesidades para poder decidir el plazo en que queremos lograr nuestras metas.

Una meta se la plantea a partir de dos preguntas:

¿Cuánto dinero necesito? y en ¿Cuánto tiempo lo lograré?

UN PRESUPUESTO:

Permite destinar los ingresos a diferentes tipos de gastos.

Ayuda a tomar decisiones sobre los gastos innecesarios.

Estimula la cultura de ahorro

Ayuda a administrar el dinero de manera más eficiente.

¿Qué es una meta?

El objetivo de realizar un presupuesto es alcanzar metas, que puedan ser personales y productivas; una “Meta”, es un objetivo o un propósito que queremos alcanzar, en el corto, mediano y largo plazo, al que le dedicamos esfuerzos laborales, personales y familiares, que implican la acumulación de dinero o bienes para lograrlo, por ejemplo, educación de los hijos, mejoras en la casa, ampliación del negocio, pago de deudas o ahorros, etc.

Cualquiera que sea la meta, debe reunir lo siguiente:

- Que sean acorde al nivel de ingresos y gastos.
- Que respondan a necesidades reales y prioritarias.
- Definir el tiempo en que deseamos alcanzarlos.

Es importante que la familia rural trabaje unida en beneficio por alcanzar los logros, para esto debemos educarnos, disciplinarnos y tener el hábito de luchar por

alcanzar las metas personales y financieras. Cuando se propone una meta es importante determinar cuánto dinero costará. Esto ayudará a decidir en qué tiempo o plazo cumplirla y el mejor momento para hacerla.

Establecer metas financieras

Las metas pueden ser diversas, desde el pago de comederos o alquiler de potreros hasta el pago de cuotas de un préstamo, educación de los hijos o mejoras de la vivienda. Estas metas pueden ser al corto plazo, de rápida realización, o pueden ser al mediano y largo plazo, que requieren más tiempo para lograrlas.

Algunos autores, a las “metas” la llaman “visión”, sea cualquiera el término utilizado, tanto las metas como las visiones, deben tener un tiempo para ser realizadas, caso contrario, son “sueños”. Determinadas las metas, es necesario analizar cuánto cuesta lograrlas (costo), y finalmente fijar el tiempo para cumplirlas, esto servirá para plantearse objetivos personales y productivos.



Metas Financieras a corto plazo

Meta	Costo	Tiempo	Ahorro
Pago alquiler potrero	\$ 420	6 meses	\$ 70
Compra de cerdo	\$ 200	4 meses	\$ 50
Mejora de la casa	\$ 300	5 meses	\$ 60
Total Ahorro necesario cada mes:			\$ 180

Metas Financieras a largo plazo

Meta	Costo	Tiempo	Ahorro
Compra de motocicleta	\$ 1.512	24 meses	\$ 63
Total Ahorro necesario cada mes:			\$ 63

¿Cómo se elabora un presupuesto?

Para elaborar un presupuesto, se debe realizar un cuadro de doble entrada: en una columna los ingresos y en la otra los gastos. En la columna de ingresos, sumamos, salarios, venta de animales y cultivos, pensiones, etc., u otra entrada que pueda tener la economía de la familia.

Si tiene una fuente de ingresos que solo aparece periódicamente (por ejemplo dos veces al año), puede calcular el total de todo el año y dividirlo entre 12 para determinar cuánto sería este ingreso por mes.

Luego, se enumera los gastos, incluyendo las necesidades familiares (alimentación, ropa, educación de los hijos, pago de servicios básicos, etc.) y pago de deudas. No se incluye gastos extraordinarios, que se incurre una sola vez, sino solamente aquellos gastos recurrentes que se dan en el período analizado.

Estimación de ingresos productivos y familiares.

Registrar el dinero que ingresa, ya sea por actividades agrícolas y pecuarias (venta de papas, leche, etc.), negocios (por ejemplo una tienda, venta de gas, etc.), salarios de cualquiera de los miembros de la familia (empleado florícola, albañil, etc.) u otros ingresos (remesas de familiares, bono del estado, etc.)

Ingresos
Venta de leche
Salario de la plantación (esposa)
Ingresos de albañil (marido)
Venta de cebolla blanca
Venta de vegetales chinos
Venta de cerdos
Venta de plátanos

El primer paso es registrar cuidadosamente los movimientos económicos del agricultor, esto significa que cualquier proceso de capacitación debe iniciarse con enseñar al agricultor a llevar registros: de producción de leche, de ventas de productos agropecuarios, evitando llenarle formularios, la idea es que sean básicos y darles seguimiento.

Para llevar un control de los ingresos, se debe registrar, el monto y el día en que recibieron este ingreso, para este fin, se propone utilizar el siguiente formato:

INGRESOS				
Día	Ventas Agropecuarias	Negocios y salarios	Otros Ingresos (remesas, bonos del estado, etc.)	Total día
1				
2				
3				
4				
5				
6				
8				
9				
10				
...				
30				
Total Ingreso del Mes:				

Estimación de gastos y egresos

Previamente se debe determinar cuáles son los gastos habituales y no habituales, se debe incluir todos los gastos en que se incurren, para la producción de la finca (fertilizantes, vitaminas, balanceados, etc.), gastos familiares (alimentación, vestimenta, salud, transporte, etc.), pago de servicios básicos (agua, luz, teléfono celular etc.) y el pago de deudas.

GASTOS
Alimentación
Pago de alquiler
Agua, luz, gas, teléfono
Transporte
Pago de Educación
Pago deuda (créditos, electrodomésticos, etc.)
Semillas
Fertilizantes
Balanceados
Vacunas, desparasitantes, etc.
Otros gastos

Gastos Habituales:

Gastos fijos: Son gastos obligatorios, con los que nos hemos comprometido por contrato (alquiler de un terreno o vivienda, pago de créditos, etc.) o sin contrato (escuela o colegio privado, pensiones, etc.). No pagarlos supone exponerse a problemas de embargos o problemas familiares, etc.

Gastos corrientes: No son obligatorios, pero son necesarios para nuestra vida diaria, nos referimos a gastos por servicios básicos, alimentación, transporte, vestimenta, etc.

Gastos No Habituales:

Gastos ocasionales: Son gastos irregulares. Algunos son inevitables como los gastos por atención médica y compra de medicamentos, pero otros se pueden reducir o incluso prescindir en caso de necesidad. Tal es el caso de paseos, fiestas, bautizos, viajes, etc.

Existen momentos de presiones financieras, principalmente cuando el dinero que ingresa apenas alcanza para cubrir los gastos diarios y no queda dinero para cubrir otras necesidades, es por esto necesario establecer prioridades en el gasto, evitando lo innecesario, especialmente en épocas en que nuestros ingresos no satisfacen todos nuestros gastos.

Para llevar un mejor control de los egresos, se debe registrar, el monto y el día en que se realizaron estos gastos. Para este fin, se puede utilizar el siguiente formato:

GASTOS O EGRESOS							
Día	Agropecuarios	Negocio	Alimentación	Educación	Vestimenta, transporte	Otros Gastos	Total día
1							
2							
3							
4							
5							
6							
8							
9							
10							
...							
30							
Total Egresos del Mes:							

Resumen de Ingresos y gastos (egresos)

Ingresos		Gastos	
Actividad	US \$	Actividad	US \$
Venta de leche		Alimentación	
Salario de la plantación (esposa)		Pago de alquiler	
Ingresos de albañil (marido)		Agua, luz, gas, teléfono	
Venta de cebolla blanca		Transporte	
Venta de vegetales chinos		Pago de Educación	
Venta de cerdos		Vestimenta	
Venta de plátanos		Pago de deudas (créditos, electrodomésticos, etc.)	
		Semillas	
		Fertilizantes	
		Balanceados	
		Vacunas, desparasitantes, etc.	
TOTAL INGRESOS		TOTAL EGRESOS	
TOTAL (INGRESOS – EGRESOS)			

Principios para administrar dinero:

1. Gaste lo necesario
2. Ahorre regularmente
3. Invierta prudentemente

Recuerde:

Para realizar un buen presupuesto, debe ser disciplinado para llevar registros de las actividades diarias, anotando, todos los ingresos y gastos en el que incurra la familia y las actividades agropecuarias.

“un buen presupuesto ayuda a gastar en lo que se necesita y a ahorrar para lo que se desea”

En el cuadro de doble entrada: la primera columna irán los ingresos y en la otra columna irán los gastos o egresos. La diferencia entre los ingresos y gastos, es el resultado de la operación.

Dependiendo del resultado, nos daremos cuenta, como está el comportamiento del presupuesto familiar, se pueden dar las siguientes situaciones: (ver al inicio del Capítulo I)

- Los ingresos son mayores que los gastos
- Los ingresos son iguales a los gastos
- Los gastos son mayores que los ingresos

Decidir ¿Cuánto Ahorrar?

El llevar registros detallados de ingresos y gastos, y realizar un presupuesto, ayudará a identificar las oportunidades de ahorrar. Al decidir cuánto ahorrar debemos tomar en cuenta nuestras prioridades y metas financieras.

Para establecer metas financieras, recuerde al agricultor que:

- Establezca metas a corto, mediano y largo plazo, priorizando metas que pueda lograrlas rápidamente.
- Revisar periódicamente las metas financieras planteadas, acorde al presupuesto.
- Las metas deben ser acordes a la capacidad económica de cada familia.

Para determinar los gastos, recuerde:

- Reduzca los gastos como una de las principales formas de ahorro.
- Gaste prudentemente en lo verdaderamente necesario.
- Se puede ahorrar más reduciendo los gastos diarios innecesarios.

Si en determinado momento no existen suficientes ingresos para cubrir las necesidades diarias, pago de deudas, etc., y ahorrar para lograr las metas, se debe realizar ajustes en el presupuesto, tales como reducir gastos innecesarios o ampliar el plazo para alcanzar las metas. Revise frecuentemente su presupuesto.



EJERCICIO PRÁCTICO



N°	Actividad Económica	Ingresos – Gastos (\$)
1	Venta de leche	250
2	Sueldo de florícola (esposa)	320
3	Pago de agua y luz	15
4	Venta de cerdo	60
5	Sueldo de la guardería (esposa)	200
6	Transporte	30
7	Alimentación de la familia	150
8	Compra de balanceado para vacas	38
9	Pago de cuota de un crédito	110
10	Sueldo Bono de desarrollo	35
11	Pago educación de los hijos	30
12	Pago de comedero para vacas	50
13	Compra de sal y vitaminas	50
14	Pago de alquiler de la casa	80
15	Pago deuda del televisor	70

II. AHORRO DEL SECTOR RURAL



Temario:

- Dificultades para movilizar el ahorro rural
- ¿Por qué debemos ahorrar?
- Métodos de ahorro
- Como elaborar un plan de ahorro
- Opciones de Ahorro
- Ejercicios Temáticos



REGLAS DEL AHORRO:

Ahorre tanto como pueda, mientras más ahorre, en mejor situación estará.

Páguese a sí mismo primero: separe un 10% de sus ingresos para ahorros antes de cualquier cosa. Si no puede separar 10%, empiece con menos.

Pague las deudas: existen dos criterios, algunos recomiendan pagar deudas antes de comenzar a ahorrar; otros recomiendan ahorrar incluso mientras está pagando deudas.

Gastar con cuidado. Si se compra un artículo, tomar en cuenta, cuánto dinero podría recibir si lo vende, en todo caso una forma de ahorro, es evitar la venta de lo que se tiene

Tener un fondo de emergencia, que se lo puede utilizar en caso de pérdida de trabajo, enfermedad inesperada o para resolver otras necesidades urgentes.

La decisión de ahorrar y consumir, depende mucho del nivel de ingresos de los agricultores.

El ahorro es la abstinencia de consumir algo ahora, para poder hacerlo en el futuro, esto significa no gastar todo el dinero que se tiene en un determinado momento y guardarlo, en algún lugar seguro mientras no se necesite.

Dificultades para movilizar el ahorro rural

La capacidad de ahorro de las familias rurales, ha sido frecuentemente subestimada, existe un verdadero mito, al pensar que la mayoría de la población rural no tiene ahorros. Si fuera verdad, los agricultores se hubieran muerto de hambre hace mucho tiempo, mientras esperan las cosechas que mayormente son estacionales en ciertas épocas del año.

Por tanto no cabe esa indiferencia al ahorro en el sector rural, pues sus animalitos en la mayoría de

casos, no significan ingresos económicos directos pero representan los ahorros de la familia, es una especie de “caja chica” de la cual echan mano.

El problema principal en la movilización de ahorros en el sector rural, es la dificultad de encontrar un lugar seguro y cercano, para guardar su dinero, las distancias que deben transportarse para guardar o retirar el dinero, desmotiva al agricultor a realizarlo.

Comprender las necesidades de ahorro de la población rural, nos lleva a entender la importancia que tiene mejorar los servicios de la intermediación financiera a través de instituciones apropiadas con instrumentos adecuados para captar el ahorro y movilizarlo (reinvertirlo) en el desarrollo local y regional a través de inversiones productivas.

Las entidades financieras que descuidan la movilización de ahorros son instituciones incompletas, no solamente dejan de proveer un servicio a los ahorristas rurales, sino que también se hacen ellas mismas menos viables, al ser excesivamente dependientes de fondos de inversión extranjeros.

Los ahorros juegan un papel importante en el cumplimiento de las metas financieras, permiten equilibrar la balanza del presupuesto y permite decidir inversiones en bienes para el negocio o en la familia. En caso de emergencias y crisis, permiten responder de inmediato a estas eventualidades.

¿Porque ahorrar?

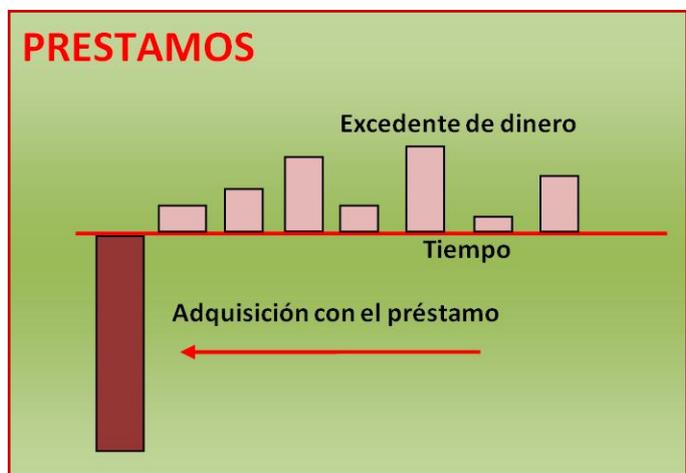
En la agricultura, los ingresos son irregulares, esta realidad es palpable cuando se necesita dinero para comprar insumos para el cultivo, o para un evento importante de la familia, un matrimonio, bautizo, o si se desea comprar una vaca, etc.

Cuando se ahorra, el tiempo para adquirir un bien o realizar una inversión es más largo, pero se ha logrado realizarlo con dinero propio sin necesidad de financiamiento. El objetivo principal será en la medida de lo posible lograr las metas en base a nuestros ahorros.



Pero si no existe dinero ahorrado y necesitamos comprar algo o invertir, se puede pedir un préstamo, es decir, encontrar a alguien que financie el dinero que se necesita. Aún, en estos casos, tendremos que ahorrar, a esto se llama “ahorro de amortización” porque, aunque hayamos resuelto nuestro problema con el préstamo, tenemos que ahorrar para pagarlo.

La ventaja principal del préstamo es que si se invierte el dinero en algo que hará crecer los ingresos; es mucho más fácil ahorrar. El Ahorro está estrechamente ligado con el consumo y la inversión, se lo puede plantear de esta forma: lo que no se consume es la parte que se ahorra y lo que se ahorra se puede invertir. Una cosa es segura: si decide “ahorrar” o “pedir prestado”, ¡de todas formas tiene que ahorrar!



Factores para decidir donde ahorrar.

Si decide ahorrar en un banco o cooperativa, debe considerar lo siguiente:

- Requisitos para abrir la cuenta
- Condiciones de uso

- Costos
- Acceso / Facilidad del uso
- Seguridad – reputación de la institución.
- Liquidez

Métodos de Ahorro

Cuando el agricultor es capaz de ahorrar con regularidad, saltan en su mente preguntas ¿Dónde guardar el dinero? ¿Es seguro ese lugar?, ante esto existen estas posibilidades:

PARA AHORRAR:

Siempre debe tener un fondo de emergencia, le protegerá en caso de cualquier eventualidad productiva o familiar.

El fondo de emergencia debe estar aparte del ahorro común, si es posible en una cuenta de ahorro aparte o en algún libre de las tentaciones.

Mantenga los ahorros fuera del alcance de tentaciones. Si guarda los ahorros en casa, es muy probable que lo gaste, si compra animalitos, tendrá una caja chica más confiable.

- Esconderlo debajo de la cama o algún lugar oculto.
- Dárselo a alguien para que lo guarde o use
- Comprar ganado o animales menores.
- Comprar alguna tierra.
- Depositarlo en un banco o cooperativa.

Un aspecto fundamental para decidir el método para ahorrar, es si puede usarlos de inmediato en caso de necesidad, comprar especies es una buena alternativa porque los animales aumentan de valor y son fuentes de alimentos, tales como la leche, pero pueden morir y dejarlo sin nada. El dinero no aumenta de valor si se guarda en la casa, pero está disponible para su uso inmediato, aunque puede ser robado con facilidad o sufrir daños físicos por el agua o roedores.

Cada método tiene sus ventajas y desventajas, para analizar y compararlos puede utilizar la siguiente matriz de acuerdo a los criterios que el agricultor, considere importantes.

METODOS DE AHORRO				
Criterio	Animales	Dinero en casa	Deposito en Bancos	Prestar a otros
Riesgo de robo				
Sirve garantía				
Riesgo de dañarse				
Costos de mantenimiento				
Divisible para la venta				
Aumenta de valor				
Gana Interés				

¿Cómo elaborar un plan de ahorro?

Una herramienta indispensable, es el plan de ahorro, que servirá para controlar el logro de metas de corto, mediano y largo plazo. Para elaborarlo siga las siguientes indicaciones:

1. Establezca metas de ahorros (de acuerdo al presupuesto)
2. Determine cuanto y durante qué tiempo necesita ahorrar para alcanzar sus metas.
3. Póngale “nombre” a su meta, por ejemplo, mejora de la casa, compra de una bomba de fumigación, estudio de sus hijos, etc.
4. Identifique que gastos y egresos puede reducir (por ejemplo, tarjetas para celulares, bebidas alcohólicas, etc.) y reasigne esta cantidad a sus ahorros.
5. Identifique los lugares donde ahorrar, considerando, ventajas y desventajas

Opciones de Ahorro

Los ahorros sujetos a una libreta de ahorros, es la más utilizada para las transacciones debido a que los montos de los depósitos y retiros son flexibles. Estas transacciones son registradas en las libretas y usualmente se requiere un monto mínimo de apertura. Este tipo de cuenta es apropiada cuando se necesita tener fácil acceso a los ahorros

Los “depósitos a Plazo Fijo” o “Certificado Financiero”, requieren depositar una suma fija por un periodo de tiempo y a una tasa de interés predeterminados. Durante este tiempo no se puede acceder a estos fondos, a pesar de esto este método de ahorro, produce una tasa de interés más alta que los ahorros con libreta. En este tipo de ahorro (depósitos) a mayor plazo mayor es la tasa de interés.

También existe el Ahorro Programado, que permite ahorrar una suma preestablecida, en un plazo determinado para cubrir un fin específico, ya sea un gasto diferido o una inversión programada, mediante depósitos a plazos regulares preestablecidos. En Banco Adopem de R. Dominicana, el monto mínimo es de 250 pesos dominicanos o su equivalente US \$7

Existe también los ahorros rotatorios: se dan en todo tipo de países, aunque son más frecuentes en los países en desarrollo, consiste en un grupo de personas con intereses y situaciones similares, que aportan una cantidad a un fondo que es recibido alternativamente por cada uno de los miembros (por azar, necesidad o negociación). La recepción del fondo supone una oportunidad para el beneficiario, el proceso termina cuando todos los miembros del grupo han adquirido el suyo.

Cabe resaltar que no se ha considerado hablar de intereses en los ahorros, lo que se busca es crear una cultura de ahorro, por ende lo inmediato y prioritario, para los ahorristas será buscar seguridad en las instituciones que guardan su dinero, evitando de esta manera que sean estafados, ocasionando pesimismo, temor y miedo al ahorro. Obviamente tasas de interés altas, motivaran al ahorro (aunque no es lo único)

EJERCICIOS TEMÁTICOS

Escenario # 01

La hija de don José, realizará su primera comunión en 8 meses, y don José quiere hacerle una fiesta, pero todavía no tiene ahorrado nada, tiene unos cuantos animalitos que servirán para la fiesta, pero tiene otros gastos como es comprar la vestimenta para su hija en la ceremonia y quiere contratar un discomóvil para amenizar la fiesta. Don José ha considerada que necesitara US\$ 400, a más de lo que ya tiene. ¿Cuánto debe ahorrar en estos 8 meses, para poder realizar la fiesta, considerando que tiene algunos animalitos y necesitara US\$ 400, para otros gastos?

Rp: US\$ 50 c/mes: Tipo: Ahorro programado.

Escenario # 02

Don Manuel recibió un dinero por la venta de un terreno, cuyo monto es US\$ 2.000, por el momento no tiene pensado un proyecto para invertir ese dinero. ¿Qué método de ahorro recomendaría para que don Manuel, guarde su dinero?

Rp: Tipo de Ahorro: Depósito a plazo fijo

Escenario # 03

Una Asociación de agricultores, recién formada, está compuesta por 12 integrantes, que quieren comprar vaconas que les cuesta US\$ 1200 c/una. Algunos tienen la posibilidad de sacar créditos, pero no todos califican para acceder a estos. ¿Cree Ud. que sin crédito, no hay vacas? ¿Se pueden adquirir esas vaconas en base al ahorro? (Por favor debata antes de dar la respuesta)

Rp: Se puede adquirir las vaconas en base al ahorro, para esto es necesario deponer actitudes y ambiciones, se lo puede lograr en base a Ahorros Rotarios, cada integrante debe imponerse el pago de la cuota de US\$ 100 c/mes. Entre todos los integrantes, reunirán el dinero suficiente para adquirir una vacona c/mes. El ciclo culminara cuando cada uno de los integrantes pague sus 12 cuotas y cada integrante tenga su vacona. Existe demora en el tiempo, pero se ha vencido la barrera que existe al no acceder a créditos y sobre todo no ha pagado ningún centavo de interés.

Escenario # 04

A Dona Josefina, se le accidento su hijo Pedro, al tener un golpe en la escuela y necesita US \$ 50, para gastos en medicinas. Los pocos ingresos, Doña Josefina, los ha invertido en compra de borreguitos y tiene un dinero en una cuenta de ahorros en una cooperativa de la comunidad. ¿Qué le recomendaría a doña Josefina, vender un borreguito o sacar el dinero de la libreta de ahorro?

Rp: Preferible retirar el dinero de la libreta de ahorro.

Escenario # 05

Francisco y su esposa, trabajan en una florícola del sector, recién se casaron y por lo pronto no piensan tener hijos. Mensualmente pueden ahorrar, US\$ 150. ¿Qué tipo de ahorro, le recomendaría?

Rp: Tipo: Ahorro regular con libreta

III. MANEJE SU PRÉSTAMO



Temario:

- Generalidades de los préstamos
- ¿Qué es un préstamo?
- Elementos de un préstamo
- Ejemplos prácticos para socializar
- Cálculo de la cuota de pago
- Cuota: Fija y Variable



GENERALIDADES

Usar su propio dinero para empezar un negocio es más barato que pedir un préstamo.

La cantidad de dinero que una persona debe pedir prestado depende de sus ingresos, es decir de su capacidad de pago.

Existen tres razones para pedir un préstamo:

- Para invertir
- Para solucionar emergencias.
- Para consumir o comprar algún artículo para el que no se tiene el dinero suficiente.

Un préstamo proporciona al agricultor una cantidad inmediata de dinero y le permite aprovechar oportunidades de negocios, atender emergencias, arreglar la vivienda o comprar algo que necesita para el cultivo o la familia, puede ayudarlo a empezar o expandir un negocio.

Un préstamo es dinero que se lo puede usar temporalmente, después de un tiempo definido, ese dinero debe ser devuelto a su propietario, pagando intereses por su uso.

Pero, pedir un préstamo puede resultar costoso, por estas razones, obtener un préstamo no es lo mismo que usar el propio dinero proveniente de la venta de las cosechas, animalitos, su sueldo o de sus ahorros.

El solicitar y ser beneficiario de un préstamo, con cualquier entidad, sea bancaria, cooperativa, ONG, incluso el pedir suplido, trae obligaciones al agricultor, incluye el pago del préstamo más los intereses y, en algunos casos asistir a reuniones. Un beneficio directo al pedir un préstamo, es que se tiene acceso a una cantidad mayor de la que tendría si usara su propio capital, es decir un préstamo le permite obtener dinero mucho más rápidamente de que le permite la capacidad de ahorrar poco a poco.

Antes de endeudarse, despeje las siguientes interrogantes, con las personas que le están ofreciendo un préstamo o con las instituciones financieras:

¿Cuál es la tasa de interés?

¿Cuál es el monto de cada cuota?

¿Qué cargos hay que pagar en el desembolso de un préstamo?

¿Qué recargos cobran por retraso en el pago?

¿Qué tan lejos está este lugar de la casa?

¿Existen descuentos al recibir el dinero del préstamo?

¿Se descuentan intereses en caso de realizar pagos adelantados?



¿Qué es un préstamo?

Un préstamo es una operación por la que el “**prestamista**” (institución financiera, casa comercial o persona) cede una cantidad de dinero a un “**prestatario**” (deudor) quien se compromete a devolver el importe en un plazo y a un tipo de interés pactados.

Elementos de un Préstamo.

Préstamo.- “Es una cantidad determinada de dinero que usted solicita, la misma que bajo ciertos requisitos le otorga en calidad de préstamo, con el compromiso de que se devuelva en un determinado plazo, generalmente a través de cuotas, las mismas que incluirán el valor del capital más un valor adicional por interés”¹

Monto del préstamo.- Es la cantidad que el agricultor pide prestado.

Plazo del préstamo.- Es el periodo de tiempo que uno tiene para utilizar el dinero y pagarlo, dependerá del tipo de préstamo: consumo, hipotecario, vivienda, agrícola, etc.

Tasa de interés.- Es el porcentaje del monto total del préstamo cobrado al prestatario por el uso del dinero prestado.

Tasa de interés activa.- “El dinero tiene su precio y se lo denomina tasa de interés: en consecuencia la tasa de interés activa es el precio que se paga por el uso del dinero en el tiempo; es decir, esta tasa es aquella que la institución financiera le cobra a usted por un préstamo otorgado”²

Tasa de interés pasiva.- Es la tasa de interés que se recibe por algún tipo de inversión sea depósito de ahorro, a plazo, etc.

Tipo de interés.- Puede ser fijo o variable:

- **Fijo:** Permanece inalterable durante toda la vida del préstamo.
- **Variable:** Está formado por un índice de referencia más un diferencial. Se modifica según la evolución de los mercados.

Comisiones y gastos administrativos: Las operaciones de financiación conllevan gastos y comisiones. Destacamos que el actual gobierno dispuso que no se deba cobrar comisiones ni gastos administrativos, debiendo el prestatario recibir el total de su crédito sin descuentos.

Periodo de gracia.- Es el periodo después de recibir un préstamo y antes de que venza el primer pago del crédito, los periodos de gracia pueden variar, pero es necesario aclarar que siempre se pagara el interés generado en este periodo.

Frecuencia de pago.- Es la forma de cómo se pagara las cuotas del crédito, estas pueden ser semanales, quincenales, mensuales, bimestrales, trimestrales, etc.

Criterios de concesión.- La condición básica para que una institución financiera conceda un préstamo es que tenga la seguridad de que el mismo será reembolsado sin problemas de acuerdo a sus políticas, para ello analiza los siguientes aspectos:

- Historial de crédito del agricultor con otras instituciones.
- Se puede recurrir a la moral de pago, es decir a la reputación que tiene el agricultor en su comunidad
- Ingresos periódicos del cliente y estabilidad en su negocio o trabajo.
- Situación financiera y patrimonio actual.

Destino del préstamo.- Es el uso que se le va a dar el dinero prestado, puede ser dirigido al negocio para mejorarlo, capitalizarlo o para gastos familiares y vivienda.

1. SUPER INTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR, *Cultura financiera: Central de Riesgos*, informativo 002, 2008.
2. Ídem, informativo 002, 2008

El agricultor no debe permitir que el pago de deudas le impida pagar sus gastos básicos tales como alimentación, educación y otros gastos necesarios, para no tener confusiones con los pagos debe llevar la cuenta de la cantidad y frecuencia de los pagos pendientes de sus préstamos. Además, debe tener fuentes alternativas para realizar los pagos, en caso de que su inversión vaya a tomarse un tiempo antes que empiece a generar ingresos y permita el pago de las obligaciones contraídas.

Existen dos maneras con las que el agricultor puede financiar su negocio:

Algunos usan su propio dinero, reinvertiendo en la medida de sus posibilidades, van paso a paso y otras piden un préstamo para empezar un negocio o hacer un cambio importante.

Ejemplos para socializar

La Historia de doña María

Doña María, tiene un negocio de venta de víveres (tienda) empezó con \$ 500: \$300 de ahorros y \$200 que su esposo le dio, aunque el negocio es bastante pequeño, Doña Rosa tiene un plan para expandirlo poco a poco. Cada semana, trata de separar \$15 especialmente para su negocio y los deposita en una cuenta bancaria, de esta manera cada 3 o 4 meses tiene dinero ahorrado para comprar algo y hacer crecer su negocio. Empezó comprando más variedad de víveres, ahora quiere comprar una vitrina para exponer los artículos que vende. Conforme sus ingresos crecen, ella puede ahorrar más y tiene planes para hacer inversiones mayores.

La Historia de doña Margarita

Doña Margarita también tiene un negocio de venta de víveres (tienda), que empezó con \$50 de su propio dinero y un préstamo de \$450. Con el préstamo tuvo suficiente dinero para comprar desde el inicio una pequeña vitrina que le permite exhibir sus productos. Ella paga sus gastos semanales a tiempo, incluyendo el pago del préstamo, pero no tiene capacidad para ahorrar. Cuando inicio la época de clases, ella vio la oportunidad de incrementar sus ventas por la fluidez de niños. Como vio esta oportunidad de negocio, decidió pedir un nuevo prestado por \$400 a un prestamista.

Preguntas:

¿Cuál negocio tiene posibilidad de crecer más rápido?

¿Cuál de las mujeres corre más riesgos?

¿Cómo consigue Rosa el dinero para su negocio?

¿Qué riesgo está corriendo Margarita? ¿Qué es lo mejor que le puede suceder? ¿Qué es lo peor que puede suceder?

¿Cómo usamos nuestros préstamos?

Se debe tener en cuenta que a mayor plazo, mayor será la cantidad que debe pagar el agricultor por el préstamo solicitado. Por Ejemplo:

CÁLCULO DE ÍTERES A DIFERENTES PLAZOS				
Capital (US\$)	Plazos (meses)	Interés Anual %	Cuota	Total a pagar
1.000	6	24	178,53	1071,18
1.000	12	24	94,56	1134,72
1.000	18	24	66.70	1200,60
1.000	24	24	52,87	1268,88

Cálculo de la cuota de pago

Puede parecer innecesario el cálculo de la cuota mensual de pago, pero lo es, en caso de que a los agricultores se les dificulte realizar este cálculo, se debe hacer el ejercicio del flujo de caja, y mencionar la importancia de la cuota a pagar, sobre todo para analizar hasta cuanto se puede pagar.

Calculo de cuota fija y variable

Cuota.- La cuota es la cantidad de dinero que se tiene que cancelar periódicamente y es la sumatoria del capital prestado más los intereses generados.

Las cuotas dependiendo quien financie pueden ser fijas o variables. Las cuotas fijas, mantienen su valor durante todo el periodo del financiamiento, las cuotas variables, van disminuyendo cada mes, y son sujetas a revisión trimestral con la tasa vigente. Para el cálculo de **cuota fija** de un crédito, se utiliza la fórmula del recuadro:

$$\text{Cuota} = \frac{\text{Capital x Tasa de Interés (\%)}}{[1 - \{1 + (\text{tasa interés \%})\}]^{-n}}$$

Dónde:

C = Capital

I = Interés

n = Plazo del financiamiento.

Cálculo de Cuota Fija

$$\text{Cuota} = \frac{\text{Capital} \times \text{Tasa de Interés (\%)}}{[1 - \{1 + (\text{tasa interés \%})\}]^{-n}}$$

Don Alberto, necesita un préstamo para arreglar su tractor, piensa solicitar un préstamo de \$1.000 a 6 meses, y la institución le manifiesta que le pueden facilitar el dinero a una tasa de interés al 24% anual (2% mensual). Si bien esta institución le facilita el valor de la cuota que debe pagar, don Alberto quiere asegurarse que no le estén cobrando, otros servicios no prestados dentro del pago de la cuota.

Datos:

Capital: \$1.000
Interés: 24% anual (2% mensual)
Plazo: 6 meses

Desarrollo:

$$\frac{1.000 \times 2\%}{1 - (1 + 2\%)^{-6}} \Rightarrow \frac{20}{0,11} \Rightarrow \$ 178.53 \text{ (valor de la cuota mensual)}$$

Para procesos de capacitación se debe utilizar una calculadora sencilla. Al final Don Alberto pagará **178.53 (cuota) x 6 (plazo) = \$ 1.071.18**

De no haber recibido descuento en el desembolso del préstamo, deberá pagar **\$ 71.18 de interés**. De recibir descuentos, estos deben ser sumados a los intereses y descontar del total recibido.

TABLA DE AMORTIZACIÓN CUOTA FIJA				
# Cuota	Cuota	Capital	Interés	Saldo Capital
0				1.000,00
1	178.53	158.53	20,00	841.47
2	178.53	161.70	16.83	679.77
3	178.53	164.93	13.60	514.84
4	178.53	168.23	10.30	346.61
5	178.53	171.60	6.93	175.01
6	178.53	175.03	3.50	Cancelado
Σ	1.071,18	1.000,00	71.18	

Para realizar la tabla de amortización, utilizamos la cuota mensual calculada, y del saldo calculamos la tasa de interés mensual (2%), se le resta de la cuota calculada y nos queda el capital pagado cada mes. Al final restamos del saldo el capital pagado y nos da como resultado el saldo capital (mensual).

DESARROLLO

$$\$ 1.000 \text{ (Saldo)} \times 2 (\%) = \$ 20 \text{ interés mensual}$$

$$\$ 178.53 \text{ (cuota)} - \$ 20 (\%) = \$ 158.53 \text{ (capital pagado)} \Rightarrow \text{cuota} = \text{interés} + \text{capital}$$

$$\$ 1.000 \text{ (Saldo)} - \$ 158.53 = \$ 841.47 \text{ (Saldo capital)}$$

Se realiza el mismo proceso para el cálculo del resto de cuotas.

Para el cálculo de **cuotas variables**, es necesario realizar una tabla de amortización que dependerá del monto, plazo y tasa de interés, calculando mes a mes los intereses generados por el saldo.

Cálculo de Cuota Variable

Don Alberto, necesita un préstamo para arreglar su tractor, piensa solicitar un préstamo de \$1.000 a 6 meses, y la institución le manifiesta que le pueden facilitar el dinero a una tasa de interés al 24% anual (2% mensual).

Datos:

Capital: \$1.000
 Interés: 24% anual (2% mensual)
 Plazo: 6 meses

Desarrollo:

TABLA DE AMORTIZACIÓN CUOTA VARIABLE				
# Cuota	Cuota	Capital	Interés	Saldo Capital
0				1.000,00
1	186.67	166.67	20.00	833.33
2	183.34	166.67	16.67	666.66
3	180.00	166.67	13.33	499.99
4	176.67	166.67	10.00	333.32
5	173.34	166.67	6.67	166.25
6	170.00	166.67	3.33	cancelado
Σ	1070.02	1.000,00	70.02	

Al final Don Alberto pagará **\$ 1.070.02**, de no haber recibido descuento en el desembolso del préstamo, deberá pagar **\$ 70.02 de interés**. De haber recibido descuentos, estos deben ser sumados a los intereses y descontar del total recibido.

Para realizar la tabla de amortización, dividimos el monto del préstamo para el plazo, este resultado (capital) se resta del saldo y se calcula el interés mensual generado. Al final la cuota a pagar será la suma del capital más el interés calculado.

DESARROLLO

$$\begin{aligned}
 \$ 1.000 \text{ (Saldo)} / 6 \text{ (plazo)} &= \$166.67 \text{ (capital mensual a pagar)} \\
 \$ 1.000 \text{ (saldo)} \times 2 \text{ (\%)} &= \$ 20 \text{ (interés)} \\
 \$ 166.67 + \$ 20 &= \$ 186.67 \text{ (cuota = interés + capital)} \\
 \$ 1.000 \text{ (Saldo)} - \$ 166.67 &= \$ 833.33 \text{ (Saldo capital)}
 \end{aligned}$$

Se realiza el mismo proceso para el cálculo del resto de cuotas.

El pago de la(s) cuota(s) no debe representar el 50% de los ingresos mensuales de la finca, debido a que debe quedar una liquidez suficiente para seguir con los gastos de la empresa agropecuaria y permita su normal financiamiento. En caso de que el pago de deudas y gastos (familiares y productivos) sea mayor al 50%, está en riesgo de quedar descapitalizado, pues el agricultor solo estaría cubriendo sus obligaciones financieras y omitiendo el cuidado de sus cultivos, que puede llevarle a una situación de banca rota.

Ahora bien, se debe tener en cuenta que todos somos buenos pagadores hasta un cierto nivel, es decir, pueda ser que un agricultor, pagó bien un crédito de \$2.000, pero de seguro no responderá de la misma forma por un crédito de \$10.000. Esta situación es muy común en el sector rural, el agricultor, considera que como pago bien un determinado monto será igual con un monto mayor.

Esto se lo conoce como “capacidad de pago”, no todos tenemos la misma capacidad de pago, habrá quien tenga más posibilidades que otros, por eso es importante no fijarse en cuánto le dieron al vecino, sino más bien cuanto puede pagar individualmente

Características de préstamos buenos y préstamos malos.

Préstamos Buenos	Préstamos Malos
Los bienes que se compraron duran después de haber cancelado el préstamo.	Existen todavía las deudas, y ya no se tiene los artículos que se compro
Lo comprado, genera beneficios e ingresos	Lo comprado con la deuda no genera beneficios e ingresos.
Sirve para aprovechar una buena oportunidad de negocio y con el tiempo nos incrementa más ingresos y permite generar un ahorro.	Un préstamo a destiempo provocara perdidas de oportunidades y tener deudas sin ningún beneficio, sin posibilidad de incrementar ingresos.



IV. CONTABILIDAD BÁSICA



Temario:

- ¿Qué es un Balance?
- Elementos de un Balance
- Cálculo del Endeudamiento
- Valorización de Inventarios y Activos Fijos
- Proyección de ingresos agropecuarios
- Flujo de caja agropecuario
- Capacidad de Pago



En este capítulo, no se pretende estudiar la contabilidad en su total magnitud, más bien, en base a los problemas y necesidades reales de los agricultores, se busca enseñar lo que les sea realmente útil y aplicable en la solución de sus problemas concretos y cotidianos, evitando teorías sin ninguna utilidad práctica para solucionar los problemas que enfrentan.

Concepto de Contabilidad.-

“La contabilidad puede definirse como una técnica de registro de información que pretende, fundamentalmente, reflejar el conjunto de actividades que constituyen el ciclo de producción y representar la situación patrimonial de la empresa una vez que aquel se ha llevado a cabo”¹.

¿Qué es un Balance?

Seguramente, al escuchar “balance”, muchos agricultores asumirán una actitud de indiferencia al pensar que no tienen la capacidad intelectual para entender, pero deben considerar algo muy importante, las instituciones que le financian los créditos, realizan el análisis de su finca a través de observaciones y de respuestas que los agricultores otorgan, entonces, lo que hace falta saber, es como realizarlo.

Primeramente debe tener mucha atención al realizar el balance de su negocio, pues debe hacérselo considerando todo lo que se tiene, en una fecha específica, es una especie de “fotografía”, que se la tomara en un determinado tiempo y lugar, es difícil que pueda volver a tomar la misma fotografía en otro día.

Un balance, nos da la idea de lo que se tiene hasta ese momento y que tan dependiente es el agricultor a financiamientos, las palabras activos y pasivos son términos contables que pueden parecer difíciles de entender, sin embargo, el uso de palabras correctas, una vez familiarizadas, ayudará a comunicar más eficazmente los contenidos. El balance sirve, además para determinar lo siguiente:

- Proporciona una idea del tamaño de la empresa o del negocio.
- Es la fuente para calcular, el nivel de endeudamiento de la unidad agropecuaria.
- Permite determinar el endeudamiento que tiene el agricultor.

¹ ALONSO, Sebastián, *Contabilidad Financiera. Aplicaciones a empresas agrarias y agroalimentarias*, Mundi-Prensa, Madrid, España, 1993, pg. 13.

BALANCE AGROPECUARIO	
ACTIVOS	PASIVOS
A) DISPONIBLE	A) PASIVOS CORRIENTES
Caja	Deudas del negocio (creditos, fertilizantes, etc.)
Bancos	Inst. _____ Mont _____
B) CUENTAS x COBRAR	# cuotas _____ Cuota \$ _____ Saldo \$ _____
Cta 1	Inst. _____ Mont _____
Cta 2	# cuotas _____ Cuota \$ _____ Saldo \$ _____
Pagos anticipados	Inst. _____ Mont _____
C) INVENTARIO	# cuotas _____ Cuota \$ _____ Saldo \$ _____
Agrícolas	Inst. _____ Mont _____
Pecuarios	# cuotas _____ Cuota \$ _____ Saldo \$ _____
Otros (Comercio, Servicio, Produccion)	
D) TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES (A+B+C)	B) Deudas Familiares (Televisor, DVD, etc.)
E) ACTIVOS FIJOS	Inst. _____ Mont _____
Agrícolas	# cuotas _____ Cuota \$ _____ Saldo \$ _____
Pecuarios	Inst. _____ Mont _____
Otros (Comercio, Servicio, Produccion)	# cuotas _____ Cuota \$ _____ Saldo \$ _____
TOTAL ACTIVOS NEGOCIO (D+E)	TOTAL PASIVOS TOTAL (A+B)
F) Otros activos fijos / FAMILIA	PATRIMONIO (ACT. TOTALES - PASIVOS)
Carro	
Casa	
TOTAL ACTIVOS TOTALES (D+E+F)	

Como se observa, un balance está compuesto por los **“Activos”**, es decir, lo que pertenece al agricultor y está en su posesión al momento de realizar la fotografía. Los activos están compuestos de **activos corrientes**, que son de fácil transformación a efectivo, como por ejemplo un dinero en una cuenta de ahorro, un trigo almacenado, un cerdo, etc. Los **activos fijos**, en cambio no varían mucho entre los ciclos de producción, por ejemplo un terreno o un establo y, que si bien pueden transformarse en efectivo toman su tiempo para realizarlo, por ejemplo la venta de un terreno tomara más tiempo que vender unas semillas de papas.

En lo referente a los **“Pasivos”**, tenemos los que son a corto y largo plazo; los **pasivos a corto plazo** son las obligaciones que tienen que cumplir los agricultores en menos de 1 año, principalmente, son deudas para capital de trabajo, es decir para necesidades inmediatas del cultivo o de los animales, por ejemplo compra de fertilizantes, pago de la tractorada, alquiler de la trilladora, pago de mano de obra, etc. En cambio los **pasivos a largo plazo**, corresponden a obligaciones mayores a 1 año, usualmente son deudas que se les ha otorgado para la compra de un terreno o maquinaria de trabajo.

El **“Patrimonio”** o capital de negocio es la diferencia de los activos con los pasivos. En otras palabras, determina lo que pertenece al agricultor, sin estar comprometido hacia terceras personas y hasta que monto puede endeudarse, sin afectar o poner en riesgo su negocio.

Elementos de un Balance con Enfoque Agrícola

Disponible, efectivo.- Es el dinero que tiene en efectivo, normalmente es destinado al consumo diario, o que se guarda para alguna emergencia (que está a la mano).

Bancos.- Todo aquel dinero que está en alguna institución financiera, bajo las modalidades de cuenta corriente, cuenta de ahorro o depósitos a plazo fijo.

Cuentas por Cobrar.- Es el dinero que deben al productor agrícola, es importante tener en cuenta la concentración, el plazo, la frecuencia de pago y la antigüedad de la deuda.

Inventarios.- Para el caso de los productores agropecuarios, en el inventario se tomarán las siguientes consideraciones:

Agrícola: Constituye productos almacenados, insumos (semilla, fertilizantes, pesticidas, abonos, etc.) en existencia. El valor de los cultivos será incluido en el inventario agrícola, valorando lo invertido hasta la fecha que se realiza el balance. La valorización de inventarios se hará a precio de mercado.

Pecuarios: Lo constituye la existencia de productos almacenados, insumos (balanceados, sal, medicamentos, etc.), ganado mayor y especies menores (en caso sean para la venta – comercialización). La valorización de los inventarios se hará a precio de realización o mercado. En caso de animales en producción, por ejemplo vacas lecheras se las debe considerar como activos pecuarios.

Otros: Muchas ocasiones el agricultor tiene otros negocios fuera de la agricultura, (actividades de comercio, servicio, producción), los cuales se valorizan al precio de costo.

Activo Fijo.- Son aquellos sobre los cuales cabe la posibilidad de darlos como garantía (en caso de crédito) y al mismo tiempo la presencia de maquinarias, equipos, herramientas, etc., significa que la empresa ha logrado cierto nivel de productividad.

El activo fijo, en el caso de los productores agropecuarios se constituye, terrenos, instalaciones, construcciones, vehículos, maquinaria, equipo y herramientas, etc., el activo fijo se valora a precio de mercado (realización), tomando precios conservadores del lugar y en las condiciones en que se encuentren. El activo fijo se divide en:

Activos fijos del negocio.- Son los que intervienen directamente con el negocio, por ejemplo un establo, el sistema de ordeno, etc.

Activos fijos familiares.- Son los que no intervienen con el negocio pero que son propiedad del agricultor, por ejemplo, la televisión, el equipo de sonido, etc.

Pasivos o Cuentas por Pagar.- Se refiere a las obligaciones que el prestatario tiene con terceros (bancos, cooperativas, prestamistas, proveedores y otros). Los pasivos se dividen en:

Pasivos a corto plazo.- Constituyen las obligaciones financieras de pronto pago, es decir deudas menores a 1 año.

Pasivos a largo plazo.- Constituyen obligaciones que se han pactado a un plazo superior a 1 año.

Capital o Patrimonio del negocio.- Representa el respaldo económico del agricultor y está constituido por la diferencia entre activos menos los pasivos, es decir es lo que pertenece al agricultor (propio).

ASOCIACION DOMINICANA PARA EL DESARROLLO DE LA MUJER, Manual para otorgamiento de Crédito Agrícola, Santo Domingo - República Dominicana 2008.

EJERCICIO PARA APRENDER Y ORDENAR LOS RUBROS DEL BALANCE

Movimientos:

- Tres vacas: US\$ 1.200 cada una
- Crédito con un prestamista US\$ 1.000
- Cuenta de ahorros en banco local US\$ 350
- Trigo almacenado: US\$ 400
- Tres terneros a US\$ 250 cada uno
- Insumos (fertilizantes e insecticidas), en la bodega: US\$ 350
- Equipo de irrigación: US\$ 250
- Cultivo de trigo, en el que se ha invertido US\$ 2.000
- Parcela agrícola, con un valor aproximado de US\$ 20.000
- Crédito con el banco: US\$ 3.000
- Dinero en efectivo: US\$ 45
- 6 cerdos a US\$ 40 cada uno
- Vacunas y desparasitantes: \$100
- Bomba de mochila para fumigar: US\$ 230
- Producción de leche entregada, por cobrar: US\$ 700
- Herramientas de labranza (machetes, palas, etc.): US\$ 120

Tarea:

1. Identificar las diferentes cuentas del balance
2. Desarrollar y cuadrar el balance

Cálculo del Endeudamiento.

A partir de la elaboración del balance, podemos, realizar varios cálculos, uno de ellos es determinar, el endeudamiento que tiene o tendrá el agricultor. Este indicador le ayudará a la toma de decisiones, mucho antes de asumir el riesgo de endeudarse.

Para calcular el endeudamiento es necesario haber elaborado previamente el Balance de la actividad agropecuaria, considerando y valorando convenientemente todos los activos y pasivos del negocio. El endeudamiento, indica en qué porcentaje los activos del agricultor están comprometidos con terceros ya sea a corto o largo plazo. Para sensibilizar este indicador y minimizar los riesgos eventuales, se debe incluir el financiamiento a solicitar.

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL} + \text{FINANCIAMIENTO}}{\text{CAPITAL TOTAL (PATRIMONIO)}}$$

EJERCICIO: CÁLCULO DE ENDEUDAMIENTO.

El negocio agropecuario de Don José Alberto, da como resultado el siguiente balance. Quiere un préstamo de \$ 2.000. Calculemos el índice de endeudamiento de este caso.

BALANCE AGROPECUARIO			
ACTIVOS		PASIVOS	
A) DISPONIBLE	430,00	A) PASIVOS CORRIENTES	1.720,00
Caja	250	Deudas del negocio (creditos, fertilizantes, etc.)	
Bancos	180	Inst. Prestamista	Mont 500
B) CUENTAS x COBRAR	200,00	# cuotas 5	Cuota \$ 100 Saldo \$ 200,00
Cta 1	200	Inst. Banco	Mont 2000
Cta 2		# cuotas 12	Cuota \$ 190 Saldo \$ 1.520,00
Pagos anticipados		Inst.	Mont
C) INVENTARIO	3.950,00	# cuotas	Cuota \$ Saldo \$
Agrícolas	1550	Inst.	Mont
Pecuarios	2400	# cuotas	Cuota \$ Saldo \$
Otros (Comercio, Servicio, Produccion)			
D) TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES (A+B+C)	4.580,00	B) Deudas Familiares (Televisor, DVD, etc.)	562,59
E) ACTIVOS FIJOS	6.500,00	Inst. Electrodomést	Mont 800
Agrícolas	6000	# cuotas 12	Cuota \$ 81 Saldo \$ 562,59
Pecuarios		Inst.	Mont
Otros (Comercio, Servicio, Produccion)	500	# cuotas	Cuota \$ Saldo \$
TOTAL ACTIVOS NEGOCIO (D+E)	11.080,00	TOTAL PASIVOS TOTAL (A+B)	2.282,59
F) Otros activos fijos / FAMILIA		PATRIMONIO (ACT. TOTALES - PASIVOS)	8.797,41
Carro			
Casa			
TOTAL ACTIVOS TOTALES (D+E+F)	11.080,00		

DATOS:

Pasivo Total	=	2.282,59
Financiamiento solicitado	=	4.000,00
Patrimonio (capital del negocio)	=	8.797,41

DESARROLLO:

$$\frac{2.282,59 + 2.000}{8.797,41} \Rightarrow \frac{4289,59}{8.797,41} \Rightarrow 0.49 \times 100 = \mathbf{49\%}$$

Este resultado, nos indica que porcentaje de su patrimonio están comprometidos con terceras personas. Cuanto, mayor sea este porcentaje, mayor es el riesgo, pues el agricultor está comprometiendo su capital o patrimonio al pago de deudas. Cuando el prestatario (agricultor, artesano, empleado, etc.) supera el 100%, significa que prácticamente tiene todo su patrimonio endeudado (sobrendeudado). Es recomendable que este indicador no supere el 50%,

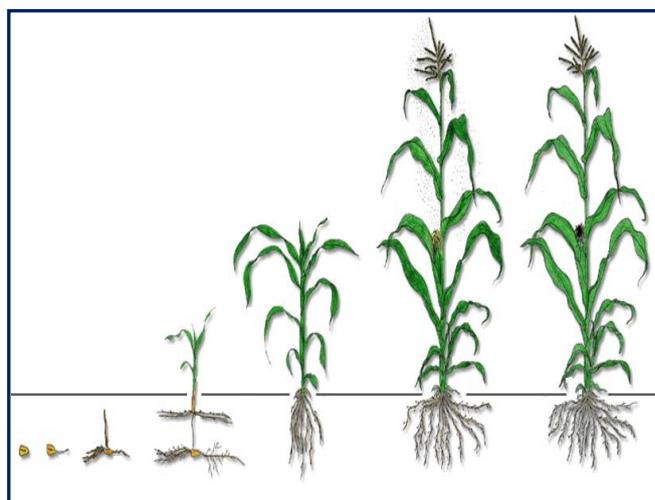
Valorización de Inventarios y Activos Fijos.

En microcrédito, dada la dificultad y ausencia de registros, la información que se analiza, gira en torno a la dada por el propio agricultor, entonces, vamos a aprender como tomar la información de la parcela, la misma, que posteriormente ira al balance.

Dentro de los inventarios existen los agrícolas y pecuarios. En los inventarios agrícolas, se debe estimar lo más real posible la inversión que se ha realizado hasta ese momento en determinado cultivo, es muy importante, dejar claro que en los cultivos se debe considerar lo invertido, no el precio al que se va a vender los productos, eso se realizará en el flujo que se verá más adelante. En cuanto a la valorización de los animales, se lo debe hacer, considerando el precio de mercado, en ningún momento se debe sobrevalorar las cosas, pues estaremos distorsionando la información.

Dentro de los Activos fijos, están considerados, los terrenos, maquinaria, herramientas de trabajo, vehículos, etc., por ejemplo, los sistemas de riego y ordeño, irán dentro de los activos fijos. Cuando se valora los activos fijos, se debe realizar haciéndose la pregunta ¿Cuánto usted pagaría por eso?, por ejemplo si está valorizando unas bombas de fumigar, pregúntese ¿Cuánto usted pagaría por esas bombas de fumigar en ese estado?

Para valorar los cultivos es importante considerar, la edad de la planta, no es el mismo gasto que se tiene en un maíz recién sembrado, que de un maíz de 2 meses. Es el mismo criterio para cualquier cultivo, si hablamos de papas, no es el mismo gasto en una papa recién sembrada que una papa de 3 meses, pues en este tiempo, ya se habrá incurrido en más gastos de fertilización, fumigación y mano de obra.



Para registrar la valorización de los inventarios y activos fijos, se puede utilizar el siguiente formato. Es importante detallar lo que se tiene en ese momento, a futuro el agricultor podrá comparar entre los periodos de análisis, además es necesario recordar que se debe valorizar, por separado los activos corrientes de los activos fijos, pues en el balance se los debe desglosar.

INVENTARIO (incluir animales, especies menores, semillas, fertilizantes etc.)		Unidad /ha	Precio unitario	Valor
	Cebolla Blanca	0,5	300	300
INVENTARIO	Papas	1,0	800	800
AGRÍCOLA	Trigo	0,5	250	250
	Cebada	1,0	350	350
	Maiz	0,3	200	200
	Cerdos	5	80	400
INVENTARIO	Cuyes	50	5	250
PECUARIO	Borregos	10	60	600
	Caballo	1	300	300
Total de Inventarios				3.450,00

INFRAESTRUCTURA - ACTIVOS FIJOS		Valor
ACTIVO FIJO	Terreno 3 Ha	8.000
AGRÍCOLA	Sistema de Riego	2.000
	Herramientas de labranza	400
	Bombas de fumigar	120
ACTIVO FIJO	Equipo de ordeño	3.000
PECUARIO	Establo y porquerizas	1.500
Total de Infraestructura		15.020

Proyección de ingresos agropecuarios

Una proyección es un posible escenario, calculado en base a cosechas y producciones históricas, en las proyecciones de las unidades rurales, no se debería considerar, ingresos de cultivos que se van a sembrar a más de 6 meses, sobre todo por la incertidumbre en la realización de los mismos, dada las variaciones climáticas o cambios de decisión del agricultor.

La información de cosechas históricas, es el punto de referencia para realizar las proyecciones agrícolas, los ingresos futuros se determinan en forma conservadora con base a la experiencia del agricultor, para determinar la fecha de futuros ingresos, se debe tener la certeza que se tendrá ese dinero por la venta de la producción, esto es muy relevante, considerando las variaciones de los ciclos de producción de los cultivos, maduración y los plazos para comercializar las producciones agropecuarias.

En el siguiente esquema, se debe registrar los cultivos que tiene el agricultor en base a datos históricos, es decir las cosechas anteriores, considerando el área que sembró, las cosechas mínimas y máximas que ha tenido con esos cultivos.

PROYECCION DE INGRESOS					
A) COSECHAS HISTORICAS (Cultivos cosechados durante el ultimo ano o ultimas cosechas)					
Cultivos	Area sembrada	Unidad de venta	Cosechas		Rendimiento Prod / Ha
			Minimas	Maximas	
1°					
2°					
3°					
4°					
5°					

Los ingresos futuros (proyecciones) se determinan en forma conservadora, tanto en rendimientos como en precios, debido a la variabilidad que existe en la agricultura, dado por factores propios a las que está expuesta, como vientos, lluvias, heladas, etc. Los ingresos también dependen de la experiencia, capacidad productiva y administrativa del agricultor.

En el caso de producciones pecuarias se debe usar, los índices de producción (leche por vaca/día, producción de cerdos, conejos, etc.) que el agricultor haya logrado históricamente. De la misma manera, los precios de venta, deben ser conservadores, es sabido la inestabilidad de precios, por lo que recomiendo realizar proyecciones considerando rendimientos y precios mínimos. Todos los datos resultantes de las proyecciones, deben ser considerados al realizar el flujo de efectivo agropecuario.

El esquema siguiente es para realizar el cálculo de proyecciones, cuyos datos de rendimiento vienen de la tabla de los datos históricos (anterior), de la cual debemos restar lo que se destina a consumo familiar o semillas y la diferencia multiplicar por el precio mínimo que se vendió ese producto. En la fecha es importante tomar en cuenta el ciclo del cultivo y de comercialización, y considerar la fecha que se tiene la certeza que se tendrá el dinero, fruto de la venta de los productos.

B) INGRESO DEL CULTIVO ESPERADO (Cultivos cosechados durante el periodo analizado)									
Cultivo	Area HA	Producción Unidades	Consumo Familiar	Semillas	Cantidad vendida	Precio		Ingreso	Fecha
						Minimas	Maximas		
1°									
2°									
3°									
4°									
5°									

EJERCICIO: CÁLCULO DE PROYECCIONES.

Don Ernesto, tiene varios cultivos, vamos a realizar el cálculo de las proyecciones de sus cultivos y las fechas tentativas en las que tendrá sus ingresos.

PROYECCION DE INGRESOS								
A) COSECHAS HISTORICAS (Cultivos cosechados durante el ultimo año o últimas cosechas)								
Cultivos	Area sembrada	Producción	Unidad de venta	Cosechas		Rendimiento		
				Minimas	Maximas	Prod / Ha		
1. Cebolla Blanca	0,5		atados	5000	7000	10.000		
2. Papas	1		qq	80	100	80		
3. Trigo	0,5		qq	30	50	60		
4. Cebada	1		qq	30	50	30		
5. Maiz	0,3		qq	6	10	20		

B) INGRESO DEL CULTIVO ESPERADO (Cultivos cosechados durante el periodo analizado)									
Cultivo	Area HA	Producción Unidades	Cons. Familiar Prod. Dañado	Semillas	Cantidad vendida	Precio		Ingreso	Mes de venta
						Minimas	Maximas		
1º	0,25	2.500	100		2.400	0,10	0,15	250	cada mes
2º	1	80		20	60	12	25	960	mayo
3º	1	60	5	10	45	40	70	2400	julio
4º	1	30	5	5	20	40	70	1200	julio
5º	0,5	10	1	1	8	30	60	300	abril

OBSERVACIONES:

Se inicia con datos históricos de los cultivos que actualmente tiene el agricultor (Véase el recuadro A), es importante tener en cuenta que los datos históricos son de lo que sembró anteriormente y para las proyecciones debemos calcular para el área actualmente sembrada, Por ejemplo: en la cebolla blanca, anteriormente sembró 0.5 Ha con una producción mínima de 5000 atados, debemos calcular el rendimiento para esto dividimos la cosecha / superficie sembrada = rendimiento, luego este resultado lo multiplicamos por el área actualmente sembrada ($5000 / 0.5 = 10000$ atados $\times 0.25 = 2500$ atados en la cosecha proyectada).

El cálculo de gastos y egresos del agricultor, son en base a las unidades de producción proyectadas, a la tecnología agropecuaria empleada (ejemplo tipo de riego, sistema de ordeño, etc.), a los requerimientos de insumos, etc. Sólo se considera los insumos y productos que deben ser comprados en el mercado, no se debe considerar lo que provee la propia granja, por ejemplo abono orgánico o mano de obra. En ausencia de registros, los detalles del gasto deben ser calculados.

Se deben considerar como gastos o egresos, los pagos de créditos, alquileres, fertilizantes, pago del agua, transporte, etc., en fin todo gasto en que incurra a finca o granja. Es muy importante mencionar que los gastos familiares son también egresos pero no de la empresa agropecuaria, por tanto no se los considera en gastos de las proyecciones, estos irán dentro del flujo. El siguiente esquema, sirve para registrar los egresos y gastos.

GASTOS PROYECTADOS				
INSUMOS Y FERTILIZANTES	Unidad	Precio Unitario	Costo Total	Fecha
MANO DE OBRA	Núm. Jornales	Costo/ día	Gasto	Fecha
Preparacion del terreno				
Cultivo / Fertilizacion				
Limpieza / Fertilizacion				
Aplicacion de insecticidas				
Cosechas				
Transporte				
Riego				
OTROS GASTOS			Gasto	Fecha
Alquiler				

Es necesario dejar claro los conceptos que se han utilizado al realizar las proyecciones:

Cultivo: Es el cultivo o cultivos que el agricultor va a sembrar en el periodo analizado.

Área sembrada: Es la superficie, que el agricultor va a sembrar en el periodo analizado, que puede ser igual a la temporada pasada o puede tener mayor extensión de siembra.

Producción: Los datos históricos son el rendimiento que obtuvo de las cosechas anteriores, en los datos proyectados, consideramos el dato mínimo de lo que se prevé que va a obtener en esta nueva temporada de siembra.

Consumo Familiar y semillas: Esto se refiere a la producción que el productor se deja tanto para consumo familiar o para semilla. En algunos productos agrícolas que no son tan perecederos el productor puede guardar producción para venderla posteriormente.

Cantidad para la Venta: Es la cantidad de producto para la venta que queda después de restar el consumo familiar y semillas.

Precio de Venta: Es el precio de venta de la producción proyectada, como se dijo anteriormente es importante conocer los precios históricos de los productos, y en base a eso tomar la decisión el precio a considerar.

Ingreso Total y Mes de Ingreso: Es el ingreso a obtener que se saca de la multiplicación de la unidad por el precio de venta. El mes del ingreso, es donde se realizará efectivamente la venta, se recomienda considerar el tiempo que se demora en efectivizarse el pago. Este resultado será trasladado al Flujo de Caja Agropecuario, en el mes que corresponde.

Flujo de Caja Agropecuario.

Un flujo de caja nos permite visualizar las ventas (ingresos) y cuándo deberán ser comprados los insumos, puede mostrarnos si se tendrá dinero para realizar “x” cultivo o si se quedarán sin dinero en un mes determinado, de forma sencilla podemos decir, que es el dinero que entra y sale de nuestra vida. Un flujo, puede ser analizado para un periodo determinado, (3, 4, 6 meses, etc.), es recomendable, que no se realice flujos mayores a 1 año, debido a la debilidad de los negocios pequeños.

Un flujo, consta de los ingresos, donde se considera todas las ventas (dinero que entra) que se proyectó anteriormente a más de los ingresos provenientes de actividades no agrícolas, como puede ser salario de una florícola, guardia de seguridad, profesor, albañil, etc. En los egresos, (dinero que sale), se considera todos los gastos proyectados anteriormente, a más de los gastos familiares y deudas las mismas que deben ser ingresadas en las fechas específicas.

Si se busca financiamiento en un período de déficit, el flujo de caja puede ayudar a determinar para cuándo será posible pagar el préstamo, y de ser necesario realizar los pagos acorde “a la medida” de su economía.

FLUJO DE CAJA AGROPECUARIO														
MESES	INGRESO				EGRESOS						CREDITO DESIGNADO			
	Cultivo 1	Cultivo 2	Cultivo 3	Ingresos no agrícolas salario, etc.	Fertilizant.	Mano de obra	Tractorada, pago de agua	Otros gastos	Gastos Familiares	Deudas	FLUJO MENSUAL	DISPONIB + FINANCIAMTO	CUOTAS DEL CRÉDITO	FLUJO MENSUAL ACUMULAD
NOV														
DIC														
ENE														
FEB														
MAR														
ABR														
MAY														
JUN														
JUL														
AGO														
SEP														
OCT														
NOV														
TOTAL														

El primer flujo, es más fácil de usar, y serviría para agricultores pequeños, pero si se intenta indagar más profundamente, se puede utilizar el segundo flujo (se recomienda para pequeñas y medianas empresas agropecuarias), pues este nos permite determinar cuan rentable es la agricultura y cuan dependiente es de otros ingresos no agrícolas. Para realizar cualquiera de los dos flujos, se utiliza los datos obtenidos de las proyecciones.

EJERCICIO #1: FLUJO DE CAJA AGROPECUARIO CON NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO.

Los gastos familiares de Don Alfonso son de \$ 200 mensuales, tiene una deuda que paga \$110 mensuales (estos datos deberían venir del análisis del presupuesto familiar) y la proyección de sus ingresos por venta de sus productos agrícolas son las que están en el cuadro, además trabaja como supervisor de una florícola donde percibe un ingreso mensual de \$300

PROYECCIONES

B) INGRESO DEL CULTIVO ESPERADO (Cultivos cosechados durante el periodo analizado)									
Cultivo	Area HA	Producción Unidades	Cons. Familiar Prod. Dañado	Semillas	Cantidad vendida	Precio		Ingreso	Mes de venta
						Minimas	Maximas		
1. Cebolla Blanca	0,25	2.500	100		2400	0,10	0,15	250	cada mes
2. Papas	1	80		20	60	12	25	960	mayo
3. Trigo	1	60	5	10	45	40	70	2400	julio
4. Cebada	1	30	5	5	20	40	70	1200	julio
5. Maiz	0,5	10	1	1	8	30	60	300	abril

Resolución Ejercicio #1: Flujo de caja

Al considerar los ingresos proyectados (cebolla, papas, trigo, cebada y maíz) en los meses especificados, más el salario de empleado de la florícola, debemos también considerar los gastos o egresos que se prevé, existirá al realizar esos cultivos, más los gastos familiares y la deuda que tiene vigente (de ser dos o más deudas, se deben sumar y poner el total).

En este caso, se observa (cuadro siguiente) que Don Alfonso, por la misma razón que sus ingresos son irregulares, existen meses que su saldo mensual es negativo (esta de rojo), lo que significa que necesita invertir o endeudarse en esos meses para poder cubrir los gastos de las cosechas proyectadas.

FLUJO DE CAJA AGROPECUARIO													
MESES	INGRESO				EGRESOS						CREDITO DESIGNADO		
	Cebolla blanca	Papas y Maiz	Trigo y Cebada	Ingresos no agricolas salario, etc.	Fertilizant.	Mano de obra	Tractorada, pago de agua	Fumigacion	Gastos Familiares	Deudas	FLUJO MENSUAL	DISPONIB + FINANCIAMTO	CUOTAS DEL CRÉDITO
FEB	250			300		200,00			200,00	110,00	40,00		
MAR	250			300	150,00	200,00		150,00	200,00	110,00	-260,00		
ABR	250	300		300		200,00			200,00	110,00	340,00		
MAY	250	960		300		200,00		70,00	200,00	110,00	930,00		
JUN	250			300	100,00	200,00	80,00		200,00	110,00	-140,00		
JUL	250		3.600	300		200,00		30,00	200,00	110,00	3.610,00		
AGO	250			300		200,00			200,00	110,00	40,00		
TOTAL	1.750,00	1.260,00	3.600,00	2.100,00	250,00	1.400,00	80,00	250,00	1.400,00	770,00	4.560,00		

Para realizar el flujo se debe sumar los ingresos y restar los egresos, mes a mes, a esto se lo llama *flujo mensual* (Ejemplo mes de febrero: $250+300-200-200-110 = 40$), se trata de sumar ingresos y restar egresos de cada mes, resultado de este ejercicio determinamos que mes existe déficit, y es necesario endeudarse.

FLUJO DE CAJA AGROPECUARIO													
MESES	INGRESO				EGRESOS						CREDITO DESIGNADO		
	Cebolla blanca	Papas y Maiz	Trigo y Cebada	Ingresos no agricolas salario, etc.	Fertilizant.	Mano de obra	Tractorada, pago de agua	Fumigacion	Gastos Familiares	Deudas	FLUJO MENSUAL	DISPONIB + FINANCIAMTO	CUOTAS DEL CRÉDITO
FEB	250			300		200,00			200,00	110,00	40,00	340,00	
MAR	250			300	150,00	200,00		150,00	200,00	110,00	-260,00	280,00	89,26
ABR	250	300		300		200,00			200,00	110,00	340,00	620,00	89,26
MAY	250	960		300		200,00		70,00	200,00	110,00	930,00	1.550,00	89,26
JUN	250			300	100,00	200,00	80,00		200,00	110,00	-140,00	1.410,00	89,26
JUL	250		3.600	300		200,00		30,00	200,00	110,00	3.610,00	5.020,00	89,26
AGO	250			300		200,00			200,00	110,00	40,00	5.060,00	89,26
TOTAL	1.750,00	1.260,00	3.600,00	2.100,00	250,00	1.400,00	80,00	250,00	1.400,00	770,00	4.560,00	14.480,00	535,56

Una vez determinado cada mes el flujo del agricultor, se procede a incorporar y sumar un monto por el que se pretende endeudar, (previamente se debe realizar el cálculo del monto de la cuota, para saber cuánto debe pagar en "x" monto), si al sumar al resultado del "flujo mensual" ya no existe números negativos, significa que ese monto es suficiente para cubrir el déficit de meses futuros.

En caso que siga persistiendo saldos negativos en el "flujo mensual", es necesario analizar un monto mayor de crédito, lo importante es que una deuda debe cubrir las necesidades en el monto necesario. Para que sea una deuda buena, debe ayudar a solucionar los problemas del agricultor y no a incrementarlos.

Ahora, es importante aclarar que lo que se ha hecho, es determinar la "NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO", pero eso no significa que tengamos la "CAPACIDAD DE PAGO" para cancelar ese monto, ese cálculo lo realizaremos más adelante.

EJERCICIO #2: FLUJO DE CAJA AGROPECUARIO SIN NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO.

Los gastos familiares de Don Alfonso son de \$ 200 mensuales, (estos datos deberían venir del análisis del presupuesto familiar), no tiene deudas con ninguna institución y la proyección de sus ingresos por venta de sus productos agrícolas son las que están en el cuadro, además trabaja como supervisor de una florícola donde percibe un ingreso mensual de \$300

PROYECCIONES

B) INGRESO DEL CULTIVO ESPERADO (Cultivos cosechados durante el periodo analizado)									
Cultivo	Area HA	Producción Unidades	Cons. Familiar Prod. Dañado	Semillas	Cantidad vendida	Precio		Ingreso	Mes de venta
						Minimas	Maximas		
1. Cebolla Blanca	0,25	2.500	100		2400	0,10	0,15	250	cada mes
2. Papas	1	80		20	60	12	25	960	mayo
3. Trigo	1	60	5	10	45	40	70	2400	julio
4. Cebada	1	30	5	5	20	40	70	1200	julio
5. Maiz	0,5	10	1	1	8	30	60	300	abril

Resolución Ejercicio #2: Flujo de caja

En este otro caso se observa que don Alfonso, no tiene saldos negativos mensuales, esto significa que no necesita endeudarse para mantener su familia y cultivos. En caso que este iniciando un proyecto, es necesario hacer constar los gastos que incurrirá en este proyecto, para que se refleje en el flujo la necesidad de financiamiento.

FLUJO DE CAJA AGROPECUARIO														
MESES	INGRESO				EGRESOS						CREDITO DESIGNADO			
	Cebolla blanca	Papas y Maiz	Trigo y Cebada	Ingresos no agrícolas salario, etc.	Fertilizant.	Mano de obra	Tractorada, pago de agua	Fumigacion	Gastos Familiares	Deudas	FLUJO MENSUAL	DISPONIB + FINANCIAMTO	CUOTAS DEL CRÉDITO	FLUJO MENSUAL ACUMULAD
FEB	250			300		100,00			200,00		250,00			
MAR	250			300		100,00		150,00	200,00		100,00			
ABR	250	300		300		100,00			200,00		550,00			
MAY	250	960		300		100,00		70,00	200,00		1.140,00			
JUN	250			300	100,00	100,00	80,00		200,00		70,00			
JUL	250		3.600	300		100,00		30,00	200,00		3.820,00			
AGO	250			300		100,00			200,00		250,00			
TOTAL	1.750,00	1.260,00	3.600,00	2.100,00	100,00	700,00	80,00	250,00	1.400,00		6.180,00			

Cálculo de la capacidad de pago.-

Comprende la capacidad económica que tiene el agricultor para cubrir todas las obligaciones adquiridas o por adquirir, sean familiares o crediticias, etc. En actividades agropecuarias se observa la capacidad de pago acumulada y se determina mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Capacidad de Pago acumulada} = \frac{\Sigma \text{Cuotas}}{\Sigma \text{Ingresos} - \Sigma \text{Egresos} + \text{Financiamiento}}$$

La capacidad de pago acumulativa, la observamos luego de haber elaborado el flujo de caja, se la determina mediante división de la sumatoria de cuotas (del monto financiado) entre la sumatoria de ingresos menos la sumatoria de egresos más el financiamiento que realizará. Es importante mencionar que este indicador es del periodo que estamos analizando, recordemos que el flujo lo podemos elaborar para un mes, para seis o para un año, dependerá del objetivo para el que fue elaborado.

Ejercicio: Cálculo de la Capacidad de Pago

En base al EJERCICIO #1 (flujo de caja), de don Alfonso, calcularemos su capacidad de pago para un monto de \$ 500 y un segundo escenario para un monto de \$ 5.000, a un plazo de 6 meses.

FLUJO DE CAJA AGROPECUARIO													
MESES	INGRESO				EGRESOS						CREDITO DESIGNADO		
	Cebolla blanca	Papas y Maíz	Trigo y Cebada	Ingresos no agrícolas salario, etc.	Fertilizant.	Mano de obra	Tractorada, pago de agua	Fumigación	Gastos Familiares	Deudas	FLUJO MENSUAL	DISPON B + FINANCIAMIENTO	CUOTAS DEL CRÉDITO
FEB	250			300		200,00			200,00	110,00	40,00	540,00	
MAR	250			300	150,00	200,00		150,00	200,00	110,00	-260,00	280,00	89,26
ABR	250	300		300		200,00			200,00	110,00	340,00	620,00	89,26
MAY	250	960		300		200,00		70,00	200,00	110,00	930,00	1.550,00	89,26
JUN	250			300	100,00	200,00	80,00		200,00	110,00	-140,00	1.410,00	89,26
JUL	250		3.600	300		200,00		30,00	200,00	110,00	3.610,00	5.020,00	89,26
AGO	250			300		200,00			200,00	110,00	40,00	5.060,00	89,26
TOTAL	1.750,00	1.260,00	3.600,00	2.100,00	250,00	1.400,00	80,00	250,00	1.400,00	720,00	4.560,00	14480,00	535,56

DATOS: (PRESTAMO DE \$500)

Sumatoria de Cuotas: \$ 535.56 (cuota mensual \$ 89,26)
 Sumatoria de Ingresos: \$ 8.710.00
 Sumatoria de Egresos: \$ 4.150.00
 Financiamiento: \$ 500.00

DESARROLLO:

$$\frac{535.56}{8.710 - 4.150 + 500} \Rightarrow \frac{535.56}{5060} \Rightarrow 0.1058 \times 100 = \mathbf{10.58 \% \text{ (ADECUADO)}}$$

DATOS: (PRESTAMO DE \$5.000)

Sumatoria de Cuotas: \$ 5.355.77 (cuota mensual \$ 892.63)
 Sumatoria de Ingresos: \$ 8.710.00
 Sumatoria de Egresos: \$ 4.150.00
 Financiamiento: \$ 5.000.00

DESARROLLO:

$$\frac{5.355,77}{8.710 - 4.150 + 5.000} \Rightarrow \frac{5.355,77}{9.560} \Rightarrow 0.56 \times 100 = \mathbf{56 \% \text{ (RIESGOSO)}}$$

Esta fórmula (suma de las cuotas del crédito) / (sumatoria de ingresos – sumatoria de egresos + financiamiento), muestra el porcentaje que representa el pago del crédito o financiamiento, sobre el disponible acumulado al final del periodo.

Lo recomendable es que este indicador no supere el 50%, esto significa que del total de ingresos de un periodo determinado, el 50% está destinado para el pago de deudas y el otro 50% para el normal desarrollo del negocio, en este caso de los cultivos. A mayor sea el porcentaje, mayor será el riesgo a tener “incapacidad de pago”.

Un porcentaje tendiente al 100% significa que todos los excedentes del negocio están destinados al pago de deudas, a menor sea este porcentaje el agricultor estará en mejores condiciones para afrontar situaciones adversas.

Es recomendable no considerar los ingresos que generen las actividades nuevas o que no tienen experiencia, pues no sabemos cómo irá en el desarrollo de la actividad, es decir al realizar el análisis de capacidad de pago no se debe considerar los ingresos de actividades nuevas, por la incertidumbre del nuevo negocio.



V. SOBREENDEUDAMIENTO



Temario:

- ¿Qué es Sobreendeudamiento?
- Definición de moroso
- Acciones de cobro
- ¿Qué es la Central de Riesgos?
- Funcionamiento de la Central de Riesgos
- ¿Qué significa cada calificación?



GENERALIDADES

Tener un préstamo no es malo, pero debe sabérselo administrar, sobretodo en estas épocas cambiantes que vivimos y con esta inestabilidad en los negocios, los planes a mediano y largo plazo son volátiles.

El agricultor no debe hacer compromisos pensando en que todo va a resultar como se lo planifico de inicio, se debe dejar siempre un margen para imprevistos o a su vez tener fuentes alternativas de pago (diversificación de sus ingresos y cultivos), en caso que el negocio no funcione.

Para entender que es el sobreendeudamiento, debemos recordar que es endeudamiento. El endeudamiento indica en qué grado los activos del agricultor están comprometidos con terceros ya sea a corto o largo plazo.

En palabras no técnicas, estar sobreendeudado, significa no avanzar a pagar las deudas y las obligaciones domésticas, es decir, los egresos son más altos que los ingresos, lo que sale es más elevado de lo que entra, “la plata no alcanza”.

El sobreendeudamiento tiene su origen fundamentalmente en las siguientes situaciones:

- Uso excesivo de deudas, por parte del agricultor o la unidad familiar.
- Calamidades domésticas (familiares)
- Pérdida de empleo (fuente alternativa de ingresos)
- Desvió de la inversión.
- Solicitar préstamos para otros, comúnmente llamado “dar sacando a otra persona”²
- El negocio o inversión no dio la rentabilidad esperada o en el peor de los casos pérdida de la inversión.

Existe ocasiones que ninguno de los factores anteriormente expuestos son los que provocan esta situación de sobreendeudamiento, otra razón es el mal análisis de las instituciones hacia el agricultor, al no averiguar e indagar más profundamente la información, le sobreendeudan, y en vez de ayudarlo lo que hacen es ahogarlo en un mar de deudas.

El estar sobreendeudado, trae varias implicaciones, la más inmediata es convertirse en “moroso”, veamos a continuación que significa ser moroso.

² Es común en el sector rural, que saquen créditos a nombre de otras personas, esto se da principalmente porque a quien dan sacando el crédito tiene problemas en la central de riesgos. Esto les impide (a quienes se prestan a esto), sacar nuevos préstamos, ocasionando que presenten sobreendeudamiento, pues los indicadores estarán muy por encima de lo permitido, teniendo como consecuencia no aprovechar la oportunidad de inversión con la salvedad de que si el deudor real no paga puntualmente su crédito, quien se verá afectado será quien figura como deudor en los documentos firmados.

Definición de moroso.

Prácticamente un moroso, es alguien que no paga a tiempo su deuda, unos días de atraso pueden no parecer un problema, pero cuando unos días se convierten en unas semanas, se hace cada vez más difícil pagar, mientras más se espera, más se debe y más difícil se vuelve conseguir el dinero.

Otras razones por las que un prestatario puede convertirse en moroso son las siguientes:

- Su negocio está marchando mal, las ventas han disminuido.
- Gastar el financiamiento que era para el negocio en otras actividades.
- Perder el dinero (descapitalización)
- Enfermedad que le impide trabajar o de un familiar.
- Desastre natural.
- Prácticas empresariales riesgosas tales como vender excesivamente a crédito.
- Incapacidad de llevar la cuenta de los pagos de los préstamos.

En el sector agrícola, el error más común y frecuente de los retrasos, es que recién empiezan a juntar el dinero de los pagos, los días cercanos a realizarlos, esto es un grave error, debe ir ahorrando de a poco para seguir pagando, es lo que se llama “ahorro de amortización”

Cuidados de la documentación firmada

Es necesario mencionar la importancia de los documentos que se deben firmar al momento de desembolso, los más usados son la “Letra de Cambio y el Pagare”. En las instituciones financieras, por regulación de la Superintendencia de Bancos, se utiliza los “pagares”, donde consta la tasa y otras condiciones pactadas, este documento lo hacen firmar al momento del desembolso del crédito, no lo llenan a mano y sale impreso con datos generados por los sistemas de cada institución. Se recomienda al agricultor tomarse el tiempo para leer la “letra chica” y pedir explicaciones de las condiciones del préstamo.

Con relación a la “letra de cambio”, se ha observado que lo utilizan las casas comerciales y los prestamistas informales “chulqueros”, se recomienda *“nunca firmar un documento en blanco”*, especialmente a personas de dudoso proceder. Cualquier documento que sea garantía de un préstamo o compromisos pactados, debe estar bien llenado, sin dejar espacios vacíos que posteriormente se presten a dudas e interpretaciones que incurran en problemas posteriores.

Acciones de cobro

Cuando existen problemas de morosidad, las instituciones que han financiado el dinero y están en problemas de recuperación del dinero que prestaron, usualmente recurren a estos mecanismos: “visita de funcionarios”, “dación en pago” y “avisos de cobro”, esto no significa que no existan otros mecanismos para que recuperen su dinero.

Las financieras lo llaman acciones “prejudiciales”, es decir llegan a un acuerdo entre la institución financiera y el agricultor en problemas, comúnmente viene acompañado de la firma de un acuerdo, pero en caso de que este acuerdo sea incumplido por el afectado, las instituciones, inician acciones “judiciales”, donde intervienen jueces y abogados, tomando acciones como “el embargo” y “desapropiedad” de bienes y otras acciones más.

Visitas de funcionarios

Al quedar unos días en mora, quien se encarga de visitar o llamar al agricultor, es el funcionario que otorgó el préstamo o en otros casos una persona específica en realizar esta gestión, lo llamaremos cobrador. Cuando al agricultor se resiste al pago de los créditos o su situación no lo permite hacerlo, aumenta la presión y mayormente reciben la visita del gerente o abogado, para llegar a un acuerdo más concreto.

Se recomienda al agricultor, no esconderse, más bien ser franco y honesto y explicar la situación, al solicitar unos días de prórroga, en caso de ser difícil recoger el dinero. En esta etapa, se cometen muchos abusos de parte de las financieras, pues se abusan de la ignorancia que impera en el sector y a través de groserías, mentiras y engaños amenazan con acciones que en la realidad no se pueden realizar. No se trata de defender al agricultor mala paga e irresponsable, sino culturizar a los buenos agricultores que en ocasiones “no es que no quieren pagar, sino que no pueden pagar”

Aviso de cobro

Es un cobro más formal, quien la entrega puede ser un abogado o en otros casos un funcionario de la financiera, son avisos que tienen un costo, pues demanda la presencia de un abogado, estos avisos le dan un tiempo para ponerse al día o a su vez le invitan a la institución para llegar a un acuerdo y exponerle su situación. Recuerde que a más tiempo pase la deuda, más formales serán las acciones que se sigan para cobrarle su dinero.

Dación en pago

La dación en pago es “la entrega voluntaria de bienes para cubrir el valor de la deuda sea total o parcial”, pero esta entrega “voluntaria” se da por la presión y amenazas de los

funcionarios de las diversas instituciones financieras. Se la confunde con el embargo, la dación en pago, consiste en dar por propia voluntad estos bienes y firmar un documento de constancia de la entrega, en el que consta la fecha en la que cubrirá el monto adeudado y en caso de no hacerlo, está autorizando la venta de los bienes movilizados.

Embargo

“El embargo de bienes es una retención, traba o secuestro de bienes por mandato de un juez o una autoridad competente. Así, toda persona morosa que se vea involucrada en una situación de este tipo tendrá que acudir ante el juez, quien dictará que bienes le pueden ser requisados para abonar los temas pendientes”³

Es muy importante saber que por ningún motivo, le puede movilizar o llevar los bienes o animales, sin previa autorización de un juez o propia (dación en pago), en caso de incumplir estos requisitos prácticamente lo que se está cometiendo es una injusticia y se lo puede categorizar como un robo.

Al tener un préstamo, constamos en la “Central de Riesgos”, es aquí donde todas las personas tienen un registro de su cultura de pago, sea buen pagador o moroso, esta base de datos no se limita a bancos y cooperativas, sino que cada vez son más las casas comerciales de electrodomésticos y vehículos que acceden a ellas, prácticamente se convierte en nuestra carta de presentación al realizar cualquier trámite financiero.

¿Qué es la Central de Riesgos?

Cuando se accede a un préstamo en almacenes, instituciones financieras sean estas Cooperativas, Bancos, ONG's, o a través de tarjetas de crédito, todas las personas empiezan a generar un historial crediticio, que es la suma de los antecedentes del comportamiento de pagos: es un perfil financiero de cada persona, el pago responsable o irresponsable del préstamo quedará registrado en este historial de crédito.

Para tener un buen historial de crédito es necesario que no solamente los agricultores sino todas las personas paguen sus cuotas, en caso de estar en mora, debe ponerse al día, mientras más tiempo tenga sus pagos puntuales, mejor será su puntaje en la central de riesgos.

³ FUNDACION LABORAL WWB EN ESPAÑA, Op. Cit., p.68

Funcionamiento de la Central de Riesgos

Actualmente las entidades del sistema financiero transmiten por vía electrónica la información a la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) en forma mensual, dentro de los 10 días posteriores al cierre del mes que se reporta. La Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) receipta la información y la valida, pero no modifica ningún dato; por lo tanto la calidad de la información recibida en la SBS es de exclusiva responsabilidad de las instituciones del sistema financiero nacional.

La información debidamente validada se entregara a los buros de crédito [...], la información se va actualizando periódicamente conforme las instituciones financieras envían sus reportes mensuales.⁴

Según la ley, la “información de riesgos crediticios, es aquella relacionada con obligaciones o antecedentes financieros, comerciales, de seguros privados y de seguridad social, de una persona natural o jurídica, pública o privada, que sirva para identificarla adecuadamente y determinar sus niveles de endeudamiento y en general de riesgos crediticios”⁵

¿Significado de cada calificación?

CALIFICACION	SIGNIFICADO
A	Es aquella persona que cuenta con suficientes ingresos para pagar el capital e intereses de un préstamo y lo hace puntualmente
B	Son clientes que todavía demuestran que pueden atender sus obligaciones pero que no lo hacen a su debido tiempo.
C	Son personas con ingresos deficientes para cubrir el pago del capital y sus intereses en las condiciones pactadas
D	Igual que las personas que tienen calificación C, pero donde se tiene que ejercer la acción legal para su cobro y, generalmente renegocian el préstamo bajo otras condiciones
E	Es la última calificación, aquí están las personas que se declaran insolventes o en quiebra y no tienen medios para cancelar su deuda

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

⁴ SUPER INTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR, Cultura financiera: Central de Riesgos, Boletín informativo 002, Quito – 2008

⁵ REGISTRO OFICIAL ECUADOR #127, Ley Buros de Información, artículo #2, del 18 de Octubre del 2005

De tener un agricultor, una calificación “C”, “D” y “E”, tiene un alto riesgo de que no le concedan otras operaciones crediticias, en vista que las calificaciones influyen para que las entidades financieras y casas comerciales, lo acepten o no como cliente o le exijan mayores garantías, esto dependerá de las políticas propias de cada institución financiera o de cada casa comercial.

De acuerdo a la normativa correspondiente, el historial crediticio de las personas no debe presentarse con información más allá de tres años, cuando la obligación se cancela, no desaparece a la fecha “la generación o historial de dicha operación deba presentarse tres años atrás a la fecha de corte del último reporte”⁶

Según el folleto emitido por la SBS, “los Buros entregarán información crediticia solamente con la respectiva autorización del titular de la misma, hacer lo contrario implicaría una sanción civil o penal”⁷. Para entender la Central de Riesgos, es necesario aclarar los siguientes conceptos:

Crédito vencido.- Es el que presenta atrasos en la forma convenida en una o más cuotas.

Crédito en demanda judicial.- Cuando el cliente no ha pagado sus cuotas y el cliente no ha dado respuesta a los requerimientos extrajudiciales, la institución financiera se ve en la obligación de gestionar el cobro por la vía judicial.

Crédito castigado.- Es aquel que no ha podido ser cobrado ni judicial ni extrajudicialmente y que debe ser asumido por la institución financiera afectando sus resultados operacionales.



⁶ SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS, http://www.superban.gov.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=&vp_tip=11#17

⁷ SUPER INTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR, Cultura financiera: Central de Riesgos, Boletín informativo 002, Quito – 2008

VI. Riesgos ¿Consideraciones al buscar financiamiento?



Temario:

- Riesgos de variación de precios de los productos
- Riesgos de producción agropecuaria
- Riesgos climáticos
- Riesgos de comercialización - Cadenas de valor
- Riesgo Moral
- Diversificación de ingresos y de cultivos



GENERALIDADES

A más del riesgo climático, el principal riesgo en la agricultura es la variabilidad de los precios y rendimientos de los productos, ante esta situación se recomienda al agricultor nunca programar el pago de sus préstamos, con los precios más altos en el que ha vendido sus productos y menos aún con los rendimientos más altos.

Recuerde que muchas veces, los comerciantes o intermediarios, no cancelan con prontitud, por tanto el pago de las cuotas de sus créditos coincide con esas fechas de pago.

Este tema no es nuevo para el agricultor, es más, su convivir diario con limitaciones y necesidades, convierten al riesgo (en la agricultura), en parte de su vida diaria pero es necesario enfocarlos para concientizar sobre la necesidad de valorarlos al momento de realizar una inversión y solicitar financiamiento.

A más de los riesgos inherentes a la agricultura, existen ocasiones en que estos riesgos se incrementan por falencias de los mercados financieros. Muchas veces la concesión de crédito agrícola se basa en evaluaciones pobres e incorrectas que han derivado en problemas económicos para las familias rurales, “no necesariamente es moroso el mal pagador”⁸, por más buena capacidad de pago que tenga un agricultor, esta tiene su límite.

Estoy convencido de que en muchas ocasiones, existen agricultores que no necesitan crédito, su mal manejo administrativo ocasiona deudas innecesarias, y que la mayoría de los campesinos ahorrarán más si se les da la oportunidad y se les incentiva para ello y que las tasas de interés bajas no necesariamente constituirá altos beneficios para el agricultor, si de antemano no corrige sus problemas administrativos, financieros y productivos.

Un crédito, no convertirá en provechosa una actividad no rentable, usar el crédito para eliminar los bajos ingresos causados por la variabilidad de los precios y bajos rendimientos, es como tratar que el agua corra cuesta arriba. El crédito no es la panacea.

Faltan tecnologías adaptadas, para mitigar los riesgos por pérdida de cosechas, aún es escaso el desarrollo de “micro-seguro agrícola” como producto financiero de fácil acceso al sector más vulnerable y pobre de agricultores, los seguros agropecuarios en general son accesibles únicamente para productores medios y grandes, cuyo acceso es muy limitado y costoso para los campesinos pobres.

Los seguros y micro-seguros agrícolas, protegen al productor contra la incertidumbre de la actividad agrícola, pero no del riesgo. Los riesgos pueden protegerse con otro tipo de

⁸ Se tiene la creencia que moroso es el mal pagador, pero moroso también puede ser un buen pagador, si las condiciones cambian en su situación laboral y productiva, por más que quiera pagar pero no tiene de donde hacerlo, cualquier esfuerzo, resultara en vano. Esta situación se da al pensar que los agricultores tienen una “infinita capacidad de pago”, es decir pueda ser que un agricultor es buen cliente para pagar US \$ 5.000, pero tendrá inconvenientes para pagar US \$ 8.000, toda capacidad de pago tiene su límite.

instrumentos como transformación de productos primarios, (fortaleciendo el emprendimiento y creación de Pymes agropecuarias) y con la diversificación productiva.

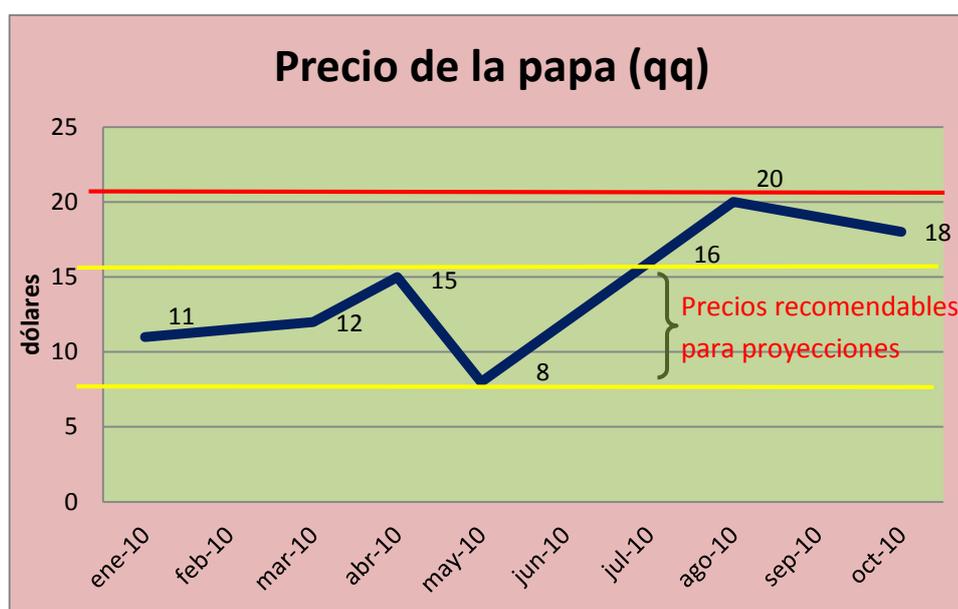
Características del Sector Rural

- Baja densidad poblacional y dispersión geográfica.
- Difícil acceso y vías en mal estado, dificultando y encareciendo los productos agropecuarios.
- Diversificación limitada de cultivos.
- Producción y flujos de efectivo estacional
- Acceso inadecuado a la información de precios y mercados, entre muchos otros.

Riesgo de Variación de precios

En muchas ocasiones los agricultores han alcanzado, muy buenas producciones y rendimientos de sus cultivos, gracias al buen manejo y control de plagas y enfermedades y labores culturales, y también es cierto, que muchas veces han debido sucumbir ante la caída de precios de sus productos, debiendo venderlos en montos mucho más bajos que sus costos de producción.

Tomando en cuenta la volatilidad de los precios de los productos agropecuarios en los mercados, debemos enseñar al agricultor, a considerar escenarios difíciles al realizar sus deudas, es decir, hacer cuenta que va vender su producto al precio más bajo del mercado, es un forma de minimizar el riesgo de la variación de precios y si vende sus productos por encima de lo esperado, tendrá un margen de ganancias que le permitirá mayores inversiones en sus cultivos y pagar tranquilamente su crédito.

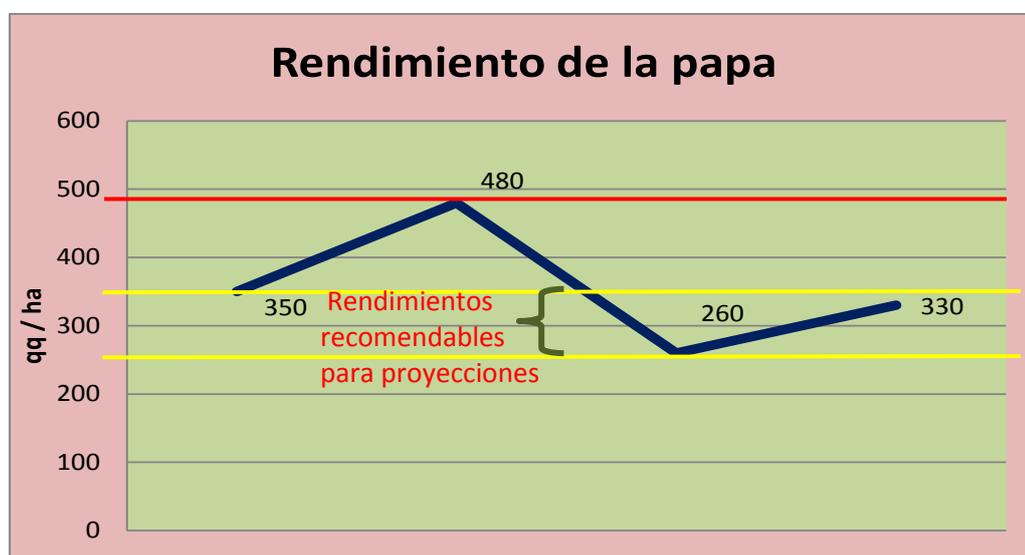


En la gráfica podemos observar la variación del precio de la papa (mercado) durante el 2010, alcanzando un precio mínimo de \$ 8 y un máximo de \$ 20, se ha dicho que el agricultor debe considerar un precio conservador, en este caso, entre un rango de 8 a 15 dólares (entre líneas amarillas) lo que le permitirá estar tranquilo al momento del pago del crédito, evitando los precios optimistas (línea roja), nadie nos garantiza que los precios estarán altos al momento de tener cosechas.

Riesgo de variación de rendimientos y producción agropecuaria

En cada cosecha es diferente el rendimiento y producción de los cultivos, esto se debe a muchos factores propios de la producción agropecuaria, por ejemplo, fertilización, fumigación, riego, clima, lluvias, variedad de las semillas, raza de los animales, heladas, tormentas, etc.

Los riesgos de la producción están directamente relacionados con la capacidad técnica y administrativa del agricultor, pues si compra semillas de baja calidad o no fertiliza y fumiga a destiempo, la producción de sus cosechas se verá afectada. De igual forma, si no tiene buenos procesos de recolección, selección, almacenamiento y transporte, sus productos también sufrirán daños y disminuirá el producto para la venta.



La gráfica indica los 4 últimos rendimientos de papa, podemos observar la variación de los rendimientos entre cosechas, en este caso el agricultor debería programar el pago de sus créditos, con un rendimiento entre 260 a 350 qq/ha (entre líneas amarillas), evitando considerar rendimientos optimistas (línea roja), nadie garantiza que se tenga rendimientos altos en las cosechas.

Riesgo climático

Los riesgos climáticos, están fuera del manejo del agricultor, a pesar que existen métodos para prevenir este tipo de riesgo, por ejemplo, uso de invernaderos, sistema de riego, manejo de fertiriego, estos resultan costosos para la mayoría de agricultores.

Ante esta situación, los agricultores, saben manejarse de acuerdo a los ciclos de lluvias o tormentas, considera las fuentes de agua en el sector donde tiene sus cultivos y animales. A pesar de esto existe riesgos propios de cada región por ejemplo en la Provincia de Ambato, la incidencia de la caída de ceniza por efectos del volcán ha obligado a cambiar los cultivos que tradicionalmente se daba en el sector, en la Región Andina de Ecuador, se considera las heladas y granizos y en República Dominicana, la temporada ciclónica los meses de mayo a diciembre.

Las pérdidas de producción, relacionadas al riesgo climático, son imposibles de pronosticar y tienen serias consecuencias sobre las posibles ganancias y, por ende, sobre la capacidad de reembolso de los préstamos del agricultor.

Riesgos de comercialización - Cadenas de Valor

No es nada nuevo, el problema que sufren los agricultores al comercializar sus productos, de hecho existe muy buenas experiencias en el sector de Cayambe, encaminadas a romper este eslabón, un claro ejemplo, son los centros de acopio, los cuales, tienen queserías e intenciones de abrirse campos para pasteurizar la leche. Otro ejemplo, se da en las comunidades de Cangahua, donde muchos de los campesinos se han organizado para llevar su cebolla blanca directamente a los mercados mayoristas. En República Dominicana, existe una fuerte dependencia de las exportadoras, principalmente con los productores de vegetales chinos.

Tampoco es nada nuevo, que el porcentaje que gana el intermediario es mucho mayor que el que tiene el productor, a modo de ejemplo se analiza el siguiente caso realizado en República Dominicana, donde la productora de queso casero, vende a un intermediario y luego este al consumidor final.



PRODUCTO: Queso de campo		UNIDAD: 20 Libras	
ARTICULO	CANTIDAD / UNIDAD	PRECIO (RD \$)	TOTAL (RD \$)
Leche	100 botellas ; 20 galones	50 c/galon	1000,0
Sal grano	0.5 libras	10 c/libra	0,5
Cuajo	6 cc c/100 botellas	300 c/500 cc	10,0
Funda	100 fundas	0.3 c/funda	30,0
COSTO DE PRODUCCION: 20 LIBRAS QUESO			1040,5
COSTO PRODUCCION: 1 LIBRA DE QUESO			52,0

PRECIO COSTO PRODUCCION PRODUCTOR	52,0
PRECIO VENTA A INTERMEDIARIO	65,0
MARGEN	20,0%
PRECIO COMPRA INTERMEDIARIO + GASTOS	70,0
PRECIO VENTA A CONSUMIDOR	100,0
MARGEN	30,0%

El margen del productor es de un 20% y el margen del intermediario es de un 30%, eliminar este eslabón y determinar qué factores inciden para que siga dándose esta situación, eso es lo nuevo; la globalización ha incrementado las exigencias de los consumidores y los mercados se han distanciado, aumentando aún más la desigualdad entre productores y consumidores.

Los principales donantes y financistas, tienen un enfoque de cadena de valor, buscando impactos sostenibles y perdurables, motivando a la creación de asociaciones, cooperativas de productores y creación de pequeñas empresas, dotando de todas las facilidades para su funcionamiento.

La metodología de *cadena de valor*, considera cada proceso que sigue un producto desde la materia prima, procesamiento, transporte y distribución (por ejemplo para fabricar quesos, se necesita proveedores de leche, los cuales necesitan proveedores de insumos, etc.) a diferencia de una *cadena de producción* que se enfoca en un solo proceso (por ejemplo la fabricación de quesos, consiste en calentar la leche, cuajar, moldear y ensalar).

Una metodología de cadena de valor, identifica qué factores inciden, para que los eslabones representados por agricultores y microempresarios se encuentren en una situación de pobreza permanente, sin sobresalir de este letargo económico. La visión de cadena de valor, considera a las personas, como potenciales productores autosustentables, en lugar de receptores de ayuda, no se contempla, subsidios ni donaciones, usando al sector privado para facilitar sistemas económicos en los que la población rural pueda participar.

La lógica no es resolver los obstáculos de un solo eslabón, sino con todos los actores de la cadena, logrando soluciones perdurables a los problemas.

Riesgo Moral

Este tipo de riesgo, se da en las situaciones donde el concepto y condiciones del crédito están distorsionados. Los prestamistas deben ser claros con los prestatarios (agricultores), que deben recibir información sobre los términos financieros y obligaciones en las que reciben los financiamientos, en este punto no se trata de buscar buenos y malos, pues de las dos lados, se debe mejorar.

Del lado del agricultor se debe luchar contra el concepto que se tiene de que el crédito es una subvención (principalmente en los años 70), este concepto ha sido el resultado de los préstamos subvencionados que solían otorgar los bancos de fomento agrícola estatales y en algunos casos, organizaciones donantes y ONG's.

Es de interés este punto pues al parecer esta forma de financiamiento a los agricultores ya pasó, pero debemos considerar que aún se mantiene el concepto de subvención al agricultor, debemos recordar, el bono de desarrollo que otorga el gobierno, la urea subsidiada, los préstamos destinados a la producción (debe revisarse la tasa de morosidad) y la pretendida expropiación de tierras improductivas, para dar a los agricultores.

Se debe dar mucha importancia a la educación de los futuros prestatarios, dando a conocer las condiciones del crédito: interés y comisiones, garantía, plazos de reembolso; el objetivo principal de este esfuerzo educativo será promover una cultura de crédito positiva y fomentar el respeto mutuo entre, prestamistas y prestatarios.

Del lado de los prestamistas, se debe dejar la cultura de la letra chica, lo mínimo será explicar al prestatario las condiciones en las que recibe el crédito, de hecho, habrá el argumento que si se lo hace, pero cabe la pregunta ¿en cuántos minutos? No se intenta generalizar, de seguro habrá muchas instituciones que tienen talleres de capacitación para tratar estos temas (puede ser parte del requisito). Aun así, deben ser pocas las instituciones que consideran seriamente la educación de sus beneficiarios.

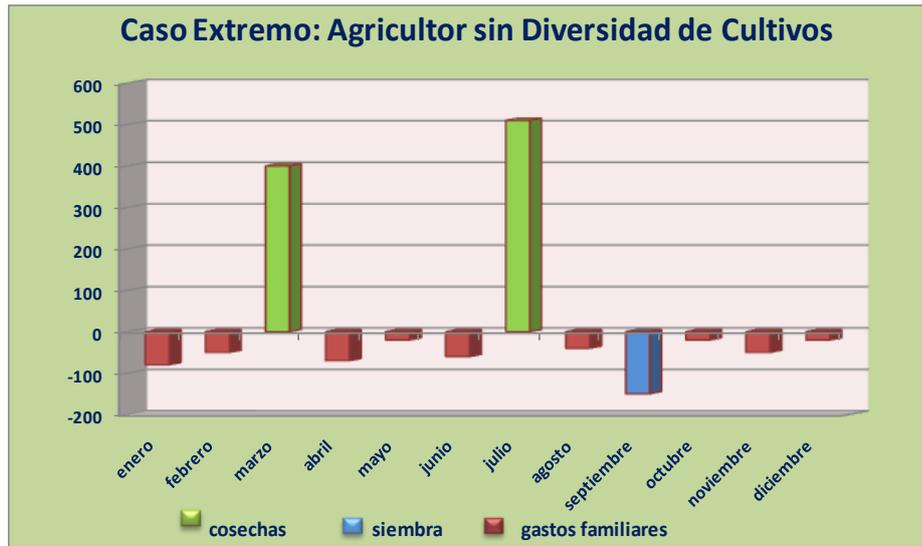
Tras bastidores, existe el comentario que los habitantes del sector rural, son más responsables al asumir sus compromisos financieros, resulta, confuso que así lo sea, pero no se debe a una buena "cultura de pago"⁹, más bien, se debe, a que casi todas las financieras, encuentran fácil dar rienda suelta a la "cultura de cobro"¹⁰.

⁹ La cultura de pago, se da en el prestatario, al tener que realizar sus pagos en las fechas pactadas.. Se logrará una buena cultura de pago, a través de una buena educación financiera.

¹⁰ La cultura de cobro la ejecutan las instituciones, se fundamenta en el miedo y la mentira, especialmente cuando existen clientes retrasados en sus pagos. Esta cultura es infundada en los agricultores, tantos casos han visto que pagan sus créditos por temor a represalias, má no por la convicción de responsabilidad.

Diversificación de ingresos y cultivos

La diversificación de ingresos, consiste en tener varias entradas económicas, es decir, que tenga producciones agrícolas alternadas, producción pecuaria y otros ingresos no agrícolas (salario de florícola, remesas, pensiones, etc.) Si los agricultores se dedican a pocas actividades, es más probable que una adversidad climática, la incidencia de una plaga o enfermedad o un precio desfavorable, los afecte gravemente. La estacionalidad de los cultivos, obliga a los agricultores a diversificar sus cultivos, sus animales y otros ingresos.



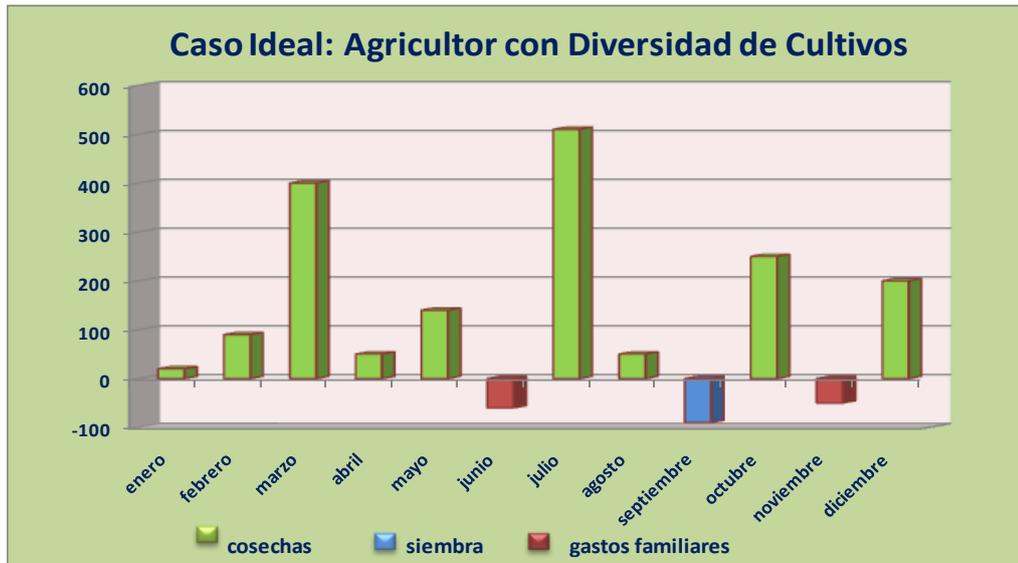
Los agricultores que se dedican al monocultivo que les genera ingresos apenas una o dos veces al año, serán mucho más dependientes del crédito, no sólo para comprar los alimentos del hogar, sino también para satisfacer sus necesidades productivas (compra de insumos).

En los gráficos se observa ejemplos de agricultores, que dependen de un solo cultivo, tienen cosechas en determinados meses y el resto del año no tiene ingresos, debiendo dedicarse a la producción de subsistencia o prestar sus servicios como mano de obra.

Los objetivos de la diversificación de rubros agropecuarios, es generar ingresos y autoabastecimiento, de esta forma se garantiza la alimentación de la población y no se tiene que depender de importaciones.

Otro aspecto importante que se logra con la diversificación es generar la mayor cantidad de empleo, pues en el campo la agricultura, es la fuente de trabajo de papá, mamá e hijos.

MES	INGRESOS AGRICOLAS			SUMATORIA DE INGRESOS
	CEBOLLA LOTE #1			
nov 10	400			400
dic 10				
ene 11				
feb 11	400			400
mar 11				
abr 11				
may 11	400			400
jun 11				



Para lograr la diversificación de ingresos agropecuarios, se debe incorporar animales al sistema de producción, ya que estos producen productos (leche, carne, etc.), transforman los desechos de la agricultura, los cuales sin animales serían desperdiciados.

MES	INGRESOS AGRICOLAS			
	CEBOLLA LOTE #1	CEBOLLA LOTE #2	CEBOLLA LOTE #3	SUMATORIA DE INGRESOS
nov 10	400			400
dic 10		380		380
ene 11			350	350
feb 11	400			400
mar 11		380		380
abr 11			350	350
may 11	400			400
jun 11		380		380

En la agricultura familiar se debe dar preferencia a los animales menores y/o más eficientes, como por ejemplo, tener vacas muy eficientes productoras de leche, pollos que son de crecimiento rápido o conejos, los que con 5 hembras y 1 macho producen carne suficiente para alimentar a una familia.

Una finca bien diversificada es la fábrica de insumos, el banco, la agroindustria, el mejor seguro y la fuente de empleo para la familia del agricultor, que funciona en forma ininterrumpida durante los 365 días del año, generando ingresos, etc.



VII. DISEÑO DE CRÉDITOS



Temario:

- Plan de pagos
- Formas de pago en Crédito Agrícola
- Plan con pagos periódicos
- Plan con pagos irregulares
- Plan con pago al vencimiento
- ¿Cuándo usar los planes irregulares?



El diseño crediticio, parte al determinar las fechas en las que habrá ingresos o déficit, nos permite determinar, cuando si habrá o no dinero, sirve para determinar las formas de pago de las cuotas que realizara el agricultor, el cual debe estar a medida de su economía, basándose en la capacidad y en el flujo de efectivo de su negocio, a fin de tener la mayor certeza posible que el agricultor dispondrá de los recursos para efectuar sus inversiones y pagos al momento requerido. Es importante considerar cuando y cuanto, tendrá efectivo por venta de sus cosechas.

Los planes de pago deben ser flexibles y adecuados a las características individuales de cada unidad socioeconómica, lastimosamente en la investigación realizada, se determinó que la gran mayoría de agricultores, se sujeta a las políticas y condiciones de las instituciones financieras, debiendo ser lo contrario, pues los productos que se ofrecen, deber estar acorde a las necesidades y requerimientos de este sector (también mencionaron a pocas instituciones que se acoplan a su economía y diseñan sus planes de pago, acorde a su realidad).

Plan de Pagos

Un plan de pagos indica el monto y fechas que el agricultor debe cancelar las obligaciones contraídas, en este punto es necesario considerar que muchas veces las ventas de la producción son a crédito y se demoran en cancelar esos haberes, debiendo considerarse el tiempo que se demoran en pagarles el dinero, de la venta de sus cosechas.

Se recomienda al agricultor que mientras no cojan el dinero y se firme algún documento nadie puede obligarles a aceptar condiciones que en el transcurso del tiempo causaran problemas, existen ocasiones en que las fechas de pago quedan a decisión de personas que no realizaron la negociación. En definitiva, es necesario solicitar una explicación del Plan de pago, sobre todo si son irregulares.

Formas de pago en crédito agrícola.

Las formas de pago de créditos agropecuarios deben ser acorde a los ciclos de producción de los cultivos, esto conlleva que los créditos deben ser pagados por las cosechas programadas, esta puntualización causa confusiones en los prestatarios pues asumen que deben cancelar el crédito con el cultivo que están financiando, cuando en la realidad los prestamistas serios, buscan diversidad de ingresos, al considerar los ingresos de los demás cultivos y otros ingresos.

Al parecer esto es injusto, pero es una manera de cuidar al agricultor, al otorgarle demasiado periodos de gracias, crea una brecha para que se sobreendeuden con otras instituciones. En los créditos agropecuarios se distinguen tres tipos de planes:

Plan con pagos periódicos.

Estos planes de pago aplican principalmente a productores con ingresos mensuales relativamente constantes, principalmente productores de leche, pollo, huevo o personas con otra fuente de ingreso, fuera de su empresa agropecuaria (por ejemplo el salario de la florícola).

a) Créditos con cuotas periódicas constantes;

MONTO	PLAZO		FORMA DE PAGO		CUOTA	
1.000	9		MENSUAL		117,00	
MES	INGRESOS AGRICOLAS				EGRESOS FAMILIARES	CUOTAS
	VENTA DE CEBOLLA	VENTA DE PAPA	VENTA DE LECHE	SALARIO ALBANIL	GASTOS FAMILIAR	
nov 10			180	250	140	117
dic 10	400		180	250	140	117
ene 11			180	250	140	117
feb 11		350	180	250	140	117
mar 11	400		180	250	140	117
abr 11			180	250	140	117
may 11			180	250	140	117
jun 11	400		180	250	140	117
jul 11			180	250	140	106

b) Créditos con periodos de gracia, en que el agricultor cancela solamente el interés, debiendo cancelar el capital e interés, al final del periodo (con la cosecha).

MONTO	PLAZO		FORMA DE PAGO		CUOTA	
600	9		IRREGULAR			
MES	INGRESOS AGRICOLAS				EGRESOS AGRICOLAS	CUOTAS
	VENTA DE PAPA			SALARIO ALBANIL	GASTOS FAMILIAR	
nov 10				250	140	40
dic 10				250	140	40
ene 11				250	140	40
feb 11	900			250	140	496

- c) *Créditos con periodos de gracia, en que el agricultor inicia a cancelar el crédito desde que empieza a generar dinero su inversión. A partir que inicia a pagas, las cuotas son fijas y constantes (mensuales).*

MONTO	PLAZO		FORMA DE PAGO			CUOTA	
1.000	9		IRREGULAR			150,00	
MES	INGRESOS AGRICOLAS					EGRESOS AGRICOLAS	CUOTAS
	VENTA DE CEBOLLA	VENTA DE PAPA	VENTA DE LECHE		SALARIO ALBANIL	GASTOS FAMILIAR	
nov 10					250	140	
dic 10					250	140	
ene 11	400		180		250	140	150
feb 11		350	180		250	140	150
mar 11			180		250	140	150
abr 11	400		180		250	140	150
may 11			180		250	140	150
jun 11			180		250	140	150
jul 11	400		180		250	140	151

Esta forma de pago, es la más común en emprendimientos, pues se debe dar a las empresas en formación, un tiempo y periodo de gracia, para que se capitalice y empiece a generar ingresos, para luego responder a sus obligaciones crediticias. Una de las dificultades que existe en emprendimientos, es la falta de apoyo de las instituciones financieras privadas, sobre todo al otorgar, estos periodos de gracia.

Plan de pagos irregulares.

Son acordes a los ciclos de cultivo, especialmente se dan en cultivos de ciclos cortos, aunque existen planes irregulares, para ser pagados en varios años. Dentro de pagos irregulares, están consideradas las siguientes:

- Bimestral
- Trimestral (gráfico)
- Cuatrimestre
- Semestral



MONTO PRESTADO	PLAZO	FORMA DE PAGO	CUOTA			
500	8	IRREGULAR	173,00			
MES	INGRESOS AGRICOLAS				EGRESOS AGRICOLAS	CUOTAS
	VENTA CEBOLLA			SALARIO ALBANIL	GASTOS FAMILIAR	
nov 10				250	140	
dic 10	400			250	140	173
ene 11				250	140	
feb 11				250	140	
mar 11	400			250	140	173
abr 11				250	140	
may 11				250	140	
jun 11	400			250	140	174

Plan de pagos al vencimiento.

Estos planes se adaptan principalmente a cultivos, cuyos ciclos de producción son relativamente largos, como por ejemplo cañaverales, producción de cacao y café. Usualmente financian estos planes de pago, los bancos estatales. La forma de pago es, una cuota al vencimiento del crédito, con pagos de capital más el interés acumulado.

MONTO	PLAZO	FORMA DE PAGO	CUOTA			
600	9	IRREGULAR	618,00			
MES	INGRESOS AGRICOLAS				EGRESOS AGRICOLAS	CUOTAS
	VENTA DE PAPA			SALARIO ALBANIL	GASTOS FAMILIAR	
nov 10				250	140	
dic 10				250	140	
ene 11				250	140	
feb 11	900			250	140	618
mar 11				250	140	

¿Cuándo usar los planes de pago irregulares?

Existe una brecha, al aplicar planes irregulares, que se dan en las instituciones financieras por falta de profundidad en el análisis a los agricultores y por utilizar sistemas informáticos obsoletos e inadecuados para este sector. Para explicar la falta de profundidad de análisis, existen ocasiones en que al evaluar al agricultor no se utiliza las herramientas debidas, quedando otras actividades fuera del análisis, esto conlleva, a que se le otorga un crédito con plan irregular, sea este bimestral o semestral, pero en la realidad sus ingresos le permiten cancelar mensualmente.

Esta situación produce, que muchos agricultores, decidan endeudarse, con otras instituciones, es decir en una institución pagan trimestral y con las otras pagan mensualmente, esta deficiencia puede ocasionar sobreendeudamiento.

MES	INGRESOS AGRICOLAS			EGRESOS		DEUDA OTRA INSTITUC.	CUOTAS PLAN IRREG.	TOTAL PAGO DEUDAS
	VENTA CEBOLLA	VENTA DE LECHE		SALARIO ALBANIL	GASTOS FAMILIAR			
nov 10		100		250	140	89		89
dic 10	400	100		250	140	89	173	262
ene 11		100		250	140	89		89
feb 11		100		250	140	89		89
mar 11	400	100		250	140	89	173	262
abr 11		100		250	140	89		89
may 11		100		250	140	89		89
jun 11	400	100		250	140	89	174	262
jul 11		100		250	140	89		89
ago 11		100		250	140	89		89

Plazos y Montos

Los plazos y montos de financiamiento se determinan acorde a la capacidad de pago del agricultor, determinado en el flujo de ingresos y egresos, el riesgo del sector y de la actividad económica, en la que se pretende invertir, otras condiciones que se debe considerar en los plazos, es el destino de la inversión, las características propias y específicas de cada negocio, el nivel de endeudamiento.

Es necesario recalcar que a mayor plazo, mayor será el pago de interés, pues en las primeras cuotas se paga más interés y poco saldo de la deuda, en cambio al realizar financiamientos a corto plazo, el pago de intereses generados por el capital prestado será menor y se paga más saldo que interés.

VIII. INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO



Temario:

- ¿Qué significa invertir?
- Inversión para Capital de Trabajo.
- Inversión para Activos Fijos
- Inversión para mejoras de infraestructura y vivienda.
- Ejercicios Temáticos



¿QUÉ SIGNIFICA INVERTIR?

Es cualquier compromiso (económico, personal) que busca una retribución y beneficio futuro.

En una inversión, no existe la seguridad de devolución, es decir su retorno no es garantizado, pues la inversión puede crecer o disminuir.

Hablando de dinero, cualquier agricultor, que invierta en mejora de sus cultivos o negocio, debe entender de forma clara y precisa que debe cuidar y brindar esfuerzo y sacrificio para que esta inversión crezca, evitando a futuro que lo que fue un sueño se convierta en pesadilla, pues una mala inversión significa deuda y pérdida del capital.

La claridad, del destino a la inversión ayudará a tomar una buena y mejor decisión de financiamiento, pues permitirá determinar cuánto y cuando será necesario realizarlo.

Al momento de realizar una inversión, los agricultores tienen que tomar una serie de decisiones: la primera decisión a tomar, es la de financiar sus requerimientos con recursos propios o con un financiamiento externo.

Lo ideal sería que el agricultor no dependa en su totalidad de la financiamientos externos (préstamos), sino que parte del capital inicial de inversión, sea aportado con recursos propios, esto ayudará a que no se vea afectado su capacidad de pago al tener que pagar altas cuotas del préstamo.

Otra consideración importante, es que las inversiones que realiza el agricultor deben ser acorde a su capacidad de pago, iniciando de a poco, es común observar que siembran cantidades de terreno que sus economías no avanzan a pagar los costos de producción, debiendo endeudarse para cubrir los gastos del cultivo como es pago de mano de obra, fertilización y fumigación, y en otros casos deben vender por adelantado sus cosechas, sometiéndose a precios irrisorios impuestos por los intermediarios.

Se debe aclarar que no estamos hablando de inversiones a gran escala de grandes empresas, sino concientizar al campesino, la necesidad de invertir en beneficio de su familia, evitando el mal uso y despilfarro de dinero. Las financieras también llaman a las inversiones “destino del préstamo” o “fin del préstamo”, independientemente del término que se utilice, las formas más usuales de inversión en el sector rural son:

- Para Capital de Trabajo
- Para Activos Fijos
- Para mejora de vivienda
- Intangibles

Lo esperado es que, las inversiones sean productivas que permiten el desarrollo de los negocios y cultivos, mejorando los ingresos de las familias rurales (evitando los préstamos de consumo), donde los diseños de pago de préstamos, responda a la producción agrícola, es decir que estén adaptadas a las necesidades reales de cada unidad productiva - familiar.

Inversión para capital de trabajo

Es la inversión que realiza el agricultor para llevar a cabo la gestión productiva y financiera a corto plazo, entendiéndose por corto plazo períodos de tiempo no mayores de un año. Estas inversiones generan pronto retorno, pues interactúan con resultados inmediatos en beneficio de los cultivos, ejemplo de inversión para capital de trabajo:

- compra de fertilizantes
- fungicidas
- pago de mano de obra
- semillas
- abonos
- gastos como pago de la tractorada
- compra de balanceados
- sal, vitaminas, etc.

El Capital de Trabajo no es más que la diferencia entre Activo Circulante y Pasivo Circulante,

$$\text{CT} = \text{AC} - \text{PC}$$

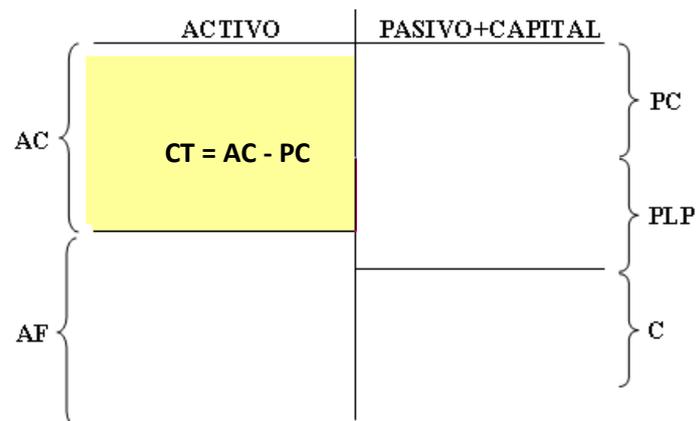
Dónde:

CT = Capital de trabajo

AC = Activo circulante

PC = Pasivo circulante

Representando gráficamente un balance la parte que se financiara será la parte sombreada de amarillo. Obsérvese el siguiente gráfico:



Dónde:

AC= Activo circulante

AF = Activos fijos

PC = Pasivo corto plazo

PLP = Pasivo a largo plazo

C = Capital o Patrimonio del negocio

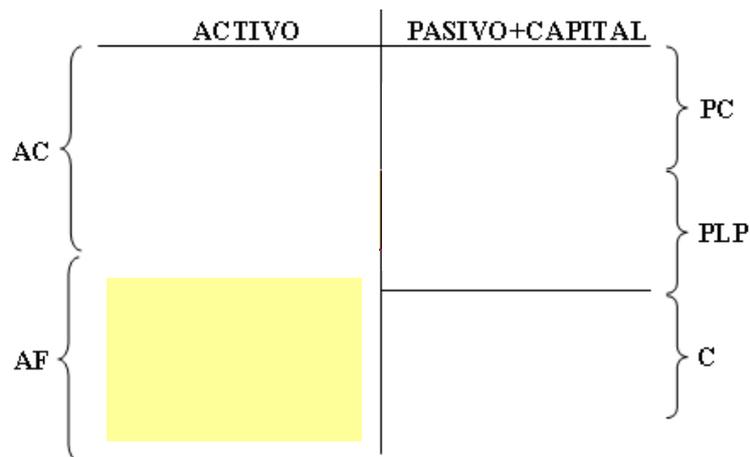
Como puede apreciarse, es una inversión que ayuda a resolver un problema inmediato, que no puede esperar demasiado, su transformación es inmediata.

Inversión para activos fijos

Es la inversión que realiza el agricultor para llevar a cabo la gestión productiva y financiera a largo plazo, entendiéndose como largo plazo períodos de tiempo mayores de un año. Las inversiones a largo plazo en la agricultura, aún tienen fuertes limitantes, no sólo por el escaso desarrollo de productos financieros específicos, sino también por los montos de financiamiento y en particular sobre el tema de plazos y tasas, pues se considera que a más tiempo mayor es el riesgo en las actividades agrícolas.

En estas inversiones su retorno es lento, pues no actúan directamente en mejoras de producción y rendimiento, pero son necesarios para lograr una mejor calidad de los cultivos, y no desaparecen en un solo ciclo de cultivo, sino que permanecen durante varios ciclos de diferentes cultivos o animales. Ejemplos de inversión para activos fijos son:

- sistema de ordeño
- sistema de riego
- compra de vehículos y maquinarias
- compra de terrenos
- compra de implementos para el tractor
- la bomba de fumigar
- la compra de azadones para labrar la tierra, etc.



Dónde:

- AC= Activo circulante
- AF = Activos fijos
- PC = Pasivo corto plazo
- PLP = Pasivo a largo plazo
- C = Capital o Patrimonio del negocio

Existen inversiones de gran envergadura para la comunidad que por razones de orden técnico o económico no se justifica hacerlas individualmente, pero que bien podrían ser efectuadas conjuntamente con los demás integrantes; por ejemplo, uso o compra de maquinarias, construcción de obras de riego, centros de acopio y enfriamiento de leche, queserías rurales, etc. Para lograrse efectos positivos, se debe vincular, la asistencia técnica, administrativa, comercialización, darle un enfoque global (cadena de valor)

Inversión para vivienda

La mejora de vivienda, es una inversión en bien de la familia, si bien es cierto que no se verá un retorno económico, también es cierto que el hecho de cubrir una familia, generadora de progreso y desarrollo, es más que suficiente para impulsar este tipo de inversión. Al dar este destino, se puede aplicar a un “préstamo de vivienda”, con el beneficio de una tasa de interés mucha más baja.

En este trabajo, se plantea que las inversiones deben usarse en actividades productivas, el acceso al crédito debería ser determinado por la viabilidad de la idea productiva y al financiar actividades de baja rentabilidad (como la agricultura de sobrevivencia) de no usarse las metodologías adecuadas, se estaría automarginando al campesino, afectando su capacidad de pago, pues se comete la equivocación de darles prestamos individuales, cuando quizás sea necesario trabajar con préstamos grupales.

Inversión en intangibles

Son elementos generadores de valor, son el conjunto de bienes inmateriales, que son valiosos porque contribuyen a un aumento en ingresos o utilidades del negocio, tales como patentes, marcas, diseños, derechos de autor, así como la elaboración de proyectos.

Es necesario abrir la oferta de nuevos productos financieros, y al mismo tiempo, revisar los criterios y procedimientos de los productos existentes, por ejemplo el financiamiento de un cultivo debería analizarse en base al flujo de caja de la empresa rural en su totalidad, incluyendo las inversiones en capital fijo o capital de trabajo que requiere.

Muchas ocasiones, los créditos no son para las personas que las solicitan, en el sector rural, es común observar que sacan para algún familiar o amigo, el cual está con problemas en la Central de Riesgos, otros en cambio, no hacen buen uso del financiamiento y realizan malas inversiones, al darle un destino diferente, (financiando actividades secundarias), esto ocasiona que tenga que cumplir obligaciones financieras muy por encima de su capacidad de pago.

Ejercicios temáticos

Escenario # 01

Don Manuel saca un préstamo de \$500 para realizar el bautizo de su hija, al dar la información a la financiera que le otorgó el dinero, manifiesta que era para la siembra de papas. Al final, el dinero del préstamo, lo invirtió en otra cosa y la financiera le consideró el pago del préstamo con la cosecha de las papas.

Comente: Invirtió adecuadamente don Manuel su préstamo.

Escenario # 02

Ricardo, saca un préstamo a su nombre, a 1 año plazo, pero en realidad el préstamo es para su primo que esta con problemas en la central de riesgos por no pagar a una institución financiera. Al tercer mes de pago, su primo queda mal, y los cobradores empiezan a presionar a Ricardo. A pesar que Ricardo manifiesta que no tiene que ver con la deuda, le indican que quien firmo los papeles del préstamo es él.

Comente: ¿Considera conveniente sacar créditos para otras personas?

Escenario # 03

Don Patricio, compra una vaca preñada y considera la producción de leche para el pago del préstamo, en un descuido la vaca se "rodo" y murió. En este caso, don Patricio, perdió su inversión.

Comente: ¿Qué hacer ante la institución financiera que le facilitó el dinero?

Escenario # 04

Don Rafael, está ante una situación favorable, tiene la oportunidad de comprarse un terreno y de un vecino por necesidad está vendiendo 2 vacas una de ellas preñada, pero el préstamo que solicito únicamente le alcanza para una de las dos oportunidades.

Comente: ¿Qué inversión le resulta más favorable?



IX. APLICABILIDAD



Temario:

- Educación financiera en la escuela rural
- Experiencia Banco Adopem
- Programa de Educación Financiera
- Programa Creación de Empresas
- Otras experiencias relacionadas.



La educación financiera, ayuda al agricultor y campesino en todas las etapas de su vida: al adulto, al joven y al niño. Si bien el adulto arrastra ciertas costumbres como es el paternalismo, se puede lograr grandes resultados con los niños, al formar al agricultor del mañana.

Este capítulo son ideas, que se puedan hacer realidad con el compromiso de todos los actores y sobre todo con el firme compromiso de lograr cambios en la actitud de los agricultores.

Este cambio no será inmediato, se lo vera en el mediano y en el largo plazo, este logro fundamental se logrará cuando se introduzca esta materia, en las escuelas, colegios y universidades, creando, hombres y mujeres, mas autogestionario, autodependientes generadores de ideas propias.

El campo de educación financiera, es un espacio que no se lo ha tratado convenientemente, este capítulo, recopila experiencias de otros lugares en los cuales se da capacitación continua en Educación Financiera y se plantea ideas que pueden ser desarrollados por sectores interesados en el tema.

Uno de los factores que se debe tener en cuenta es el analfabetismo que existe en el sector rural, sin embargo “las personas analfabetas no son ignorantes, por el contrario, tienen muchas capacidades y habilidades”.

La necesidad de desarrollar las capacidades de los agricultores¹¹ es fundamental; en páginas anteriores, se menciona que el analfabetismo se puede contrarrestar si se aplica métodos sencillos fáciles de explicar y asimilar¹² por lo que es necesario investigar métodos que faciliten el aprendizaje de temas complejos, en nuestro sector.

Educación financiera en la escuela rural

Para la mayoría de los integrantes de las familias rurales el paso por la escuela primaria, es la única oportunidad en sus vidas de adquirir las capacidades y habilidades (como leer y escribir), sin embargo, en estas escuelas, los contenidos y métodos están alejadas a sus necesidades, pues no se les enseña, lo que sí necesitan aprender para volverse más emprendedores, más autogestionarios y más autodependientes.

Si consideramos que mayoritariamente los habitantes del sector rural, solo pasan por la escuela y luego abandonan sus estudios, esta, se convierte en la única oportunidad para incrementar conocimientos, pues a futuro estos niños, serán padres de familia, gestores activos en el aprendizaje de sus hijos, (debemos recordar que nadie enseña lo que no sabe), siendo por esto importante mejorar la educación rural y romper el ciclo de la

¹¹ DORWARD, Peter y Otros, *Participatory farm management methods for analysis, decision making and communication*, FAO, 2007. Este es un trabajo muy interesante, realizado por la FAO, que explica el desarrollo de metodologías sencillas que facilitan la enseñanza de temas financieros a sectores marginales que no tienen educación y que demuestra que el no saber leer y escribir no es limitante para aprender algo nuevo.

¹² TEMPELMAN, Diana y Otros, *Figures for bookkeeping, facilitator's guide*, 2^{do} re-print, Printed by Assemblies of God Publishers, Accra – Ghana, 2001. Esta obra se basa en la ayuda de figuras, para enseñar a las personas que son analfabetas, desarrolla su metodología utilizando, artículos como semillas o animales para su enseñanza.

pobreza, en su mayoría de veces originada por las ineficiencias: productivas, gerenciales y organizativas.

Para mejorar esta situación se puede plantear, un piloto para enseñar temas de educación financiera en las escuelas rurales del Cantón Cayambe, por ejemplo los temas de ahorro, bien puede ser tratado con niñas y niños y temas como el presupuesto familiar o manejo de la deuda con los padres de familia.

La enseñanza de las habilidades y capacidades de gestión financiera, pueden ser integradas en la escuela rural, adaptando las materias existentes o introduciendo una asignatura adicional en los contenidos de enseñanza o se puede implementar, talleres con niños y padres de familia.

Reiteradamente se menciona en este Manual, que se debe aprovechar los conocimientos existentes, en tal sentido, existen instituciones educativas o proyectos donde se imparten talleres productivos tales como manejo de pastizales, cultivo de vegetales, producción de leche, etc., pudiendo realizarlos paralelamente con materias financieras y administrativas, haciendo que los niños, jóvenes y adultos lleven registros, realicen flujos de ingresos por la venta de sus cultivos, calculen costos, márgenes de utilidades y ganancias, preparen presupuestos de caja y analicen los resultados: me refiero a aprovechar todos los espacios disponibles, donde se pueda actuar en el sector rural.

Experiencia Adopem Ong – República Dominicana

Programa de educación financiera

Otra opción sería aprovechar la infraestructura disponible de la Obra Salesiana, para crear un Centro de capacitación permanente, un buen ejemplo es el que lleva acabo, el Centro de Capacitación de Adopem Ong, en República Dominicana, brindando servicios de capacitación continua en educación financiera a niñas – jóvenes y su programa para la creación de microempresas. La experiencia sobre creación de empresas, está dada en empresas comerciales, referente a creación de empresas agrícolas, no se tiene experiencia pero se ha realizado unos ensayos para definir las necesidades de ese producto.

Los sectores más vulnerables, son prioritarios para las capacitaciones que se realizan en este centro dominicano, en los últimos años, han adoptado nuevas metodologías de aprendizaje que funcionan para el perfil socioeconómico, de los jóvenes, con su slogan “El que capacita Siembra” han ejecutado varios proyectos, de los cuales ya se ha comenzado a cosechar sus frutos cuando mujeres sencillas dicen como han comenzado a ahorrar, a disciplinar su familia, a separar sus cuentas para saber lo que ganan en sus pequeños negocios y administrar mejor sus finanzas.

A mediados del 2010, se concluyó la ejecución del programa de capacitación en Educación Financiera y Desarrollo Humano para mujeres receptoras de remesas de España, se diseminó la metodología de enseñanza a través de facilitadoras de la Región Sur, fue una estrategia que rindió frutos, ya que esa transferencia de conocimientos a personas con reconocimiento en sus respectivas comunidades y con vocación de servicio, fue importante para la sostenibilidad del programa en la Región Sur.

Con el auspicio del City Group y la Fundación Codespa se ha implementado el programa de capacitación en Educación Financiera para la población (clientes de Banco Adopem), y a través de la Fundación Nike se implementó la primera fase de un plan piloto para capacitar en Educación Financiera a niñas y jóvenes entre las edades de 7 a 24 años, permitiendo así desde temprana edad inculcar las habilidades, costumbres y comportamientos adecuados para el manejo de sus finanzas personales y fomentar en ellas la cultura del ahorro.

Además, existe el programa de Juventud y Empleo, que nace con el objetivo de aumentar las posibilidades de empleo de la población joven de menos ingresos, adecuando la oferta de capacitación y la demanda de mano de obra del sector productivo. Adopem ONG ha estado desde el año 2004 ofreciendo este programa, el cual cuenta con el auspicio del Banco Interamericano del Desarrollo (BID) y el Banco Mundial. Otra iniciativa focalizada al segmento juvenil, es el proyecto de capacitación de Jóvenes de escasos recursos, con auspicio de la Corporación Andina de Fomento (CAF), Adopem y Fundación Vida y Esperanza.

Las actividades educativas del Centro de Capacitación de Adopem Ong, incluye historias adaptadas a su propia realidad, ejercicios, discusiones en pequeños grupos y pequeñas dramatizaciones, las cuales permiten que se produzca una participación activa en el proceso de aprendizaje, a la vez que promueve el trabajo en grupo y el aprendizaje de los participantes.

Los principales de este centro, consideran que la Educación Financiera, parte de construir sobre la base de que las personas que manejan pequeños negocios tienen saberes y habilidades, por lo que los módulos agregan valor a lo que “Ya Saben” haciendo a que el nuevo aprendizaje les permita tomar decisiones financieras, adoptar mejores prácticas de administración de sus ingresos, por lo que los contenidos impartidos son:

- Gastos
- Ahorros
- Separación de las cuentas
- Manejo de las deudas
- Contabilidad I y
- Contabilidad II.

Programa de creación de empresas (Emprendimiento)

En Adopem Ong, existe un programa paralelo a la capacitación en Educación Financiera, que es el emprendimiento, con su departamento de Creación de Empresas, tiene convenios con Fundación de Cooperación para el desarrollo española CODESPA. Para aplicar a este programa, previamente el aspirante debe haber recibido capacitación en educación financiera y haber realizado el estudio del Miniplan de su negocio.

El financiamiento del capital inicial de los futuros negocios, están determinado por el Plan de Negocios formulado por el Departamento de Creación de Empresas de Adopem y en las proyecciones determinadas en los estados financieros. El financiamiento, en caso de aplicar, va por parte del Banco de Ahorro y Crédito Adopem, S.A.

Adopem Ong, como institución atiende a segmentos de la población de bajos recursos, por lo que reconoce las limitaciones socioculturales de esta población para el manejo efectivo de sus unidades productivas y su desarrollo por tales razones se ha empeñado en adoptar mejores prácticas en los procesos de enseñanza-aprendizaje, identificando metodologías para que esta población mejore la gestión de sus negocios.

El tema del emprendimiento para negocios de comercio, servicio y producción, está desarrollado en varios países, especialmente Colombia y Perú, sin embargo no se lo ha enfocado plenamente al sector agropecuario, quedando en desventaja, a sabiendas que en este sector también existe la posibilidad de emprender negocios.

Con respecto a la *Creación de Empresas Agropecuarias*, se ha realizado ensayos al otorgar créditos (no más de 5) a un proyecto que consiste en financiar a jóvenes estudiantes recién egresados de escuelas agrícolas, que quieren iniciar como microempresarios.

Por lo observado, este tipo de empresas, necesariamente deben tener un periodo de gracia hasta que la empresa, empiece a generar ingresos, pues a diferencia de negocios comerciales, se debe esperar que los cultivos tengan cosechas o en caso de animales, que alcancen su madurez, sea para empezar a producir crías o derivados (crianza de conejos o producción de leche). Esta situación, sumado la edad promedio de los jóvenes, han contribuido a que este estudio se haya quedado rezagado, pues los principales del banco consideran que es de muy alto riesgo financiar bajo estas condiciones. Se debe fortalecer la creación de pequeñas y medianas empresas (Pymes) agrícolas y a través de negocios inclusivos y estrategias de comercialización de los productos.

Otras experiencias relacionadas

A continuación se cita las experiencias mencionadas en la publicación de la FAO, “Como mejorar la capacidad de gestión financiera de los agricultores”¹³, donde existe excelentes ideas interesantes que pueden ser replicadas en el sector de Cayambe. El autor quiere dejar en claro, que los siguientes recuadros son extractos de la obra mencionada anteriormente, para profundizar el tema se puede recurrir al ejemplar original. Estas experiencias son:

Colorado (EE.UU.): El Banco de los niños

Bangladesh: Mejorando conocimientos financieros con programas de educación.

Burkina Faso: Grupo de orientación sobre gestión agrícola.

Filipinas: Estimulando el espíritu empresarial en la primera infancia

Uruguay: Capacitación para microempresarios agrícolas.

Cualquiera de estas experiencias se podría llevar a cabo y dar seguimiento a través de un departamento o centro de capacitación. Se ha mencionado anteriormente que los beneficios de la educación financiera es que puede ser instruida en cualquier etapa de vida, entonces bien se puede trabajar, con niños, jóvenes y adultos, sean agricultores o no.



¹³ HENEY, Jennifer, *Como mejorar la capacidad de gestión financiera de los agricultores*, Replanteamiento de las finanzas rurales N6, FAO, Agosto 2004

Colorado (EE.UU.): El Banco de los niños

El Eagle Bank es un banco de propiedad de los habitantes de la localidad y es independiente. Fue introducido un programa “banco de los niños” en las escuelas locales porque creen que si a los niños se les introducen los conceptos y capacidades necesarios para manejar el dinero, estarán mejor equipados para su futuro.

Algunos de los estudiantes mayores de cada escuela participante que se ofrecieron como voluntarios, fueron capacitados para administrar las actividades bancarias, como cajeros o como operadores del mercadeo. Estos voluntarios se reunían con regularidad con el coordinador del programa infantil, un maestro autorizado. En estas reuniones planificaban las campañas de publicidad y los procedimientos operativos del banco.

Los niños que se suscriben con el banco y abren cuentas de ahorro pueden depositar o retirar dinero dos veces al mes por medio de los cajeros-estudiantes de la escuela, el programa completo es supervisado por un operador especial proporcionado por el banco. El propósito educativo del banco de los niños, es el de proveer un enfoque a la mano para aprender sobre la administración del banco y del dinero. Utilizan documentos reales de banco y aprenden sobre cosas tales como:

- La firma de cheques;
- El manejo responsable de efectivo;
- La importancia de mantener buenos registros;
- Hacer cuadrar los extractos de cuentas mensuales;
- El valor del interés compuesto
- La terminología bancaria; y
- La importancia de escribir de forma legible.

El banco de los niños comenzó en una escuela de primaria y se ha extendido ya a siete y a la escuela secundaria. El Eagle Bank ha creado un cajero de “tamaño infantil” en la oficina principal.

Fuentes: Site Web del Eagle Bank (section on Youth Banking). *Mecanismos para promover capacidades mejoradas en gestión financiera*

Se puede plantear realizar actividades similares en la Escuela de la Unidad educativa de la comunidad salesiana del Cantón Cayambe, para realizarlo se necesita mucha organización de la institución y compromiso de las autoridades. Una iniciativa de este tipo, servirá para que al mediano y largo plazo, se tenga, niños y jóvenes, comprometidos a ser factores de cambio en el medio en que se desenvuelven, principalmente los que están involucrados en las aéreas rurales. Una propuesta rápida, que no necesita mayor inversión, sería implementar un club, cuyos contenidos iniciales esté enfocada en realizar los estudios con los propios niños para implementar el banco, con el fin de involucrar desde un inicio en la toma de decisiones. Estas actividades promueven el liderazgo de las personas.

Bangladesh: Mejorando conocimientos financieros con programas de educación para adultos.

REFLECT es un nuevo enfoque de educación de adultos promovido por la ONG internacional Ayuda en Acción (*ACTIONAID*). En un programa *REFLECT* no hay libros de texto. Cada grupo desarrolla sus propios materiales de aprendizaje a través de la elaboración de mapas, matrices, calendarios y diagramas para promover análisis detallados de problemas locales.

La Isla de Bhola está en el extremo sur de Bangladesh, la gente que vive ahí se dedica fundamentalmente a actividades agrícolas, poquísimas mujeres tienen la oportunidad de ir a la escuela y un número aún más reducido saben leer y escribir.

ACTIONAID comenzó en esa zona, un programa de desarrollo a largo plazo en 1983, que incluía el desarrollo de grupos de ahorro y crédito para las mujeres o “shomitis”. La organización se enteró que estos grupos no podían ser manejados por sí mismos porque las mujeres eran analfabetas. También observaron que a las mujeres no se les permitía una administración independiente sobre sus propios préstamos e ingresos.

Los instrumentos de aprendizaje que desarrollaron abarcaron una amplia gama de temas incluyendo agricultura, sanidad, ahorros y créditos, toma de decisiones al interno de sus hogares, relaciones de género y análisis de las estructuras sociales de la aldea. Un análisis del programa mostró que después de un período de diez meses, las participantes eran capaces de leer y escribir mejor que otros de programas convencionales. Las mujeres comenzaron a usar su conocimiento de los números para manejar sus propias libretas de ahorro.

El impacto más amplio se dio en la evidencia de que sus capacidades analíticas habían mejorado, p.ej., las mujeres eran capaces de planificar nuevas estrategias para afrontar situaciones de riesgo, tales como comprar al por mayor, almacenar y diversificar. También ganaron mayor control sobre el uso de préstamos e invirtieron el dinero con mayor eficiencia.

Fuente: Manual Madre *REFLECT*, D. Archer y S. Cottingham. *ACTIONAID* marzo de 1996.

A través del departamento gestor se puede realizar grupos de educación de adultos, en las que se impartirá temas relacionados al manejo de la economía familiar. Actualmente el gobierno ha fortalecido las Escuelas rurales “ERAS”, en todo caso, se debería ser el puente para organizar grupos y enlazarlos a estos programas estatales.

El tener que movilizarse, disminuye el interés de los participantes, siendo necesario trasladarse a sus comunidades, para esto se puede vincular a los estudiantes de la Universidad Politécnica Salesiana, no solamente en temas productivos sino en temas administrativos – financieros. De inicio los talleres deberán ser enfocados a asociaciones o cooperativas existentes, luego despertar el interés del resto de agricultores y aplicar metodologías para lograr asociatividad de intereses.

Burkina Faso: Grupo de orientación sobre gestión agrícola.

En Burkina Faso la agricultura está dominada por familias de agricultores en pequeña escala, a partir de finales de los años ochenta los términos de comercio para el algodón, el maíz y el ganado empeoraron, creando problemas. Se percibía que los agricultores necesitaban poder calcular márgenes de ganancia y comparar diferentes técnicas de producción y que el servicio de extensión agrícola fallaba en proveer este tipo de ayuda.

En 1992 el grupo de extensión desarrolló un nuevo enfoque llamado *Farm Management Group Counselling* (Grupo de Consejería sobre Administración Agrícola). Se trata de un enfoque participativo que se centra en primer lugar en la economía de los hogares agrícolas, y en segundo lugar en las innovaciones técnicas. La capacitación participativa es la primera característica del método. Entre los temas principales están la capacitación en diagnósticos agrícolas, principios sencillos de administración agrícola, cálculos de entradas y salidas y visitas de campo. Los datos de administración agrícola son recopilados durante las sesiones por los mismos participantes y registrados en un cuaderno de notas.

Estas prácticas se examinan relacionándolas con la situación de una granja específica manejada por los participantes y analizada por el grupo. De esta forma los participantes aprenden a tomar decisiones de manera informada basándose en cálculos financieros que toman en cuenta sus propias limitaciones y preferencias. Los estudios del impacto han indicado que los factores de éxito para los agricultores son:

- Mejor conocimiento de entradas y gastos.
- Mejor conocimiento sobre cómo medir la producción y los rendimientos y calcular niveles de entradas y costos; y
- Una habilidad mejorada en la planificación y estimación de la producción de alimentos, y necesidades de consumo.

El *Farm Management Group Counselling* introduce una nueva dimensión económica, suministra herramientas a los agricultores, una ventaja de este método es la capacidad de ayudar a la gente a practicar destrezas particulares, p.ej., registrar contablemente, preparar extractos de ganancias y pérdidas, o presupuestos de caja, bajo la supervisión de un facilitador.

Fuente: *Using Farm Management Group Counselling (FMGC) to Improve Agricultural Extension Efficiency*. Documento de G. Faure, P. Kleene, S. Ouedraogo y G. Raymond, publicado en el sitio web de la Worldbank Extension.

Se puede realizar talleres de formación permanentes para los agricultores, o como lo menciona la lectura “Grupo de Consejería sobre Administración Agrícola”. En la cual se puede capacitar y dar asistencia técnica a ese agricultor que frecuentemente recurre a locales de productos químicos.

Si estamos hablando de procesos de vinculación Universidad - Sociedad, es a través de estos programas que se logrará tal objetivo, donde los estudiantes puedan dar asesoría al agricultor en todos los ámbitos, productivo, administrativo y financiero.

Filipinas: Estimulando el espíritu empresarial en la primera infancia

Dos facilitadores filipinos de la Competencia Económica Formación Emprendedora CEFE (es un método de aprendizaje diseñado para desarrollar y reforzar la capacidad a nuevos empresarios potenciales), reconocieron que los niños con pocos recursos necesitan aprender a construir su autoestima y determinar su propio futuro para salir de la pobreza y mejorar su estándar de vida. Los objetivos clave del centro son:

- Desarrollar el espíritu de empresa en los niños de edades entre cuatro y seis años;
- Desarrollar un componente de ayuda-enseñanza sobre argumentos empresariales para los niños en edad preescolar;
- Organizar a los miembros de la familia del niño para iniciar actividades de autoayuda;
- Organizar y mantener ventas benéficas donde los niños puedan ofrecer y comparar sus productos.

Los temas de estos cursos giran alrededor de dos unidades fundamentales: lo que la gente come y lo que la gente hace. Los niños van en viajes de estudio a lugares donde se cocinan y se venden alimentos. Cuando los niños regresan a las aulas, se les anima a que practiquen sus propias capacidades como microempresarios por medio de los juegos de roles, ejercicios estructurados de aprendizaje y una actividad micro empresarial.

En los talleres de microempresas los niños elaboran confites tradicionales, discuten sobre empaquetado, precios y mecanismos de ventas. Producen carteles y panfletos para promover sus productos y venderlos en las ventas de la escuela, a amigos y parientes, y tal vez a las pequeñas tiendas locales.

Un aspecto importante de la enseñanza en la escuela de Old Balara es como el juego y la realidad interaccionan entre sí. Además, los talleres se llevan a cabo con la presencia de los padres de familia, sobre cómo establecer y manejar una pequeña actividad.

Fuente: Estudio de caso en Filipinas. Anexo a la integración de los componentes CEFE en los sistemas de capacitación generales y vocacionales – Opciones y limitaciones. Un informe de investigación de A. Hilpert y S. Bauer publicados en el sitio web de la GTZ.

Se trata de voltear la figura, no centrarse únicamente a cambiar al adulto, sino también formar al “agricultor del mañana”, enseñándole desde temprana a edad, el valor del emprendimiento, hacer autogestionario en proyectos personales y en mejoras de su comunidad. Se puede estructurar un programa enfocado a la educación de los niños del sector rural de Cayambe y realizarlo a través de Casa Campesina.

Uruguay: Capacitación para microempresarios agrícolas.

La Fundación Uruguaya de Cooperación y Desarrollo Solidarios (FUNDASOL), tiene como objetivo el fortalecimiento del desarrollo de la pequeña empresa. Desde 1986 ha estado experimentando la aplicación de los métodos de capacitación CEFE en las áreas rurales. Ha trabajado con grupos de agricultores en el mejoramiento de capacidades y habilidades, incluyendo a sus familiares. El proceso se realiza por etapas, comenzando con actividades de creación de conciencia, de tal forma que los agricultores se comprometan consigo mismos a cambiar su situación. Después se hacen esfuerzos para potenciar sus capacidades:

- Lo que ellos saben sobre la situación del mercado y de los productos;
- Su conocimiento y manejo de tecnologías de procesamiento y producción y de cómo éstas pueden ser modificadas e incorporadas adecuadamente en las empresas.
- Su conocimiento y capacidad de auto-organización para procesar y vender lo que producen, así como para tener acceso a los recursos; y
- Conocimiento de los recursos que necesitan y técnicas para decidir si continúan como están, lanzar nuevas empresas, surgir acción de parte de sus cooperativas.

El proceso de capacitación consta de cuatro fases que se repiten de forma sistemática a través de todo el ciclo de producción. En la fase uno tenemos el análisis de cada empresa agrícola, la definición de uno o más objetivos, la elaboración de un plan de acción. En la fase dos, que se da durante el proceso de producción, los agricultores tienen que aplicar métodos de contabilidad para monitorizar sus costos, coordinar equipos, tratar con proveedores de insumo, etc.

La fase tres trata argumentos de mercadeo y venta de productos. En la fase cuatro se aplican técnicas analíticas para evaluar los resultados económicos de la empresa y sacar conclusiones para confrontar el siguiente ciclo. El agricultor-empresario debe identificar puntos de fuerza y debilidades, oportunidades y riesgos y formular nuevos objetivos y planes basándose en este análisis.

FUNDASOL aún no ha concebido un sistema para financiar su programa de capacitación más allá de la etapa piloto en las áreas rurales. Esta fundación sostiene que los agricultores podrían no estar en grado de financiar el programa. La cooperación internacional ofrece una solución, la otra alternativa es que el gobierno contrate agencias privadas de desarrollo para la ejecución del programa.

Fuente: *Business Training for Farmers. A paper - Escrito por Raúl Bidart y publicado en Brainstorm (Revista CEFE) Volumen 2, 1998.*

El "sálvese quien pueda" tendrá que ceder lugar al "juntémonos para que podamos salvarnos todos". Mientras no estimulemos la organización *empresarial* de los agricultores y no les proporcionemos las competencias (conocimientos, aptitudes, habilidades, valores, actitudes, etc.) para que ellos mismos eliminen estas *causas* de la falta de rentabilidad, será muy difícil contrarrestar sus *consecuencias*; por mejores que sean las políticas crediticias, tributarias, arancelarias o cambiarias.

BIBLIOGRAFÍA

ALONSO, Sebastián, *Contabilidad Financiera. Aplicaciones a empresas agrarias y agroalimentarias*, Mundi-Prensa, Madrid, España, 1993.

APORTELA, Fernando, *Debate del Ahorro en el sector rural*, 2008, [http://www.caf.com//attach/17/default/3DeatelAhorro\(73-89\).pdf](http://www.caf.com//attach/17/default/3DeatelAhorro(73-89).pdf)

ASOCIACION DOMINICANA PARA EL DESARROLLO DE LA MUJER, *Manual de educación financiera*, Santo Domingo – República Dominicana, 2008

ASOCIACION DOMINICANA PARA EL DESARROLLO DE LA MUJER, *Manual para otorgamiento de Crédito Agrícola*, Santo Domingo - República Dominicana 2008.

BAEZ, Linda, *Vínculos entre servicios financieros y no financieros en las áreas rurales. Experiencias en Centroamérica*, Proyecto ruta, documento Nº25, San José - Costa Rica, 2007

BANCO BILBAO VISCAYA ARGENTINA, *Manual de educación Financiera*, 2007

BEJARANO, Jesús; *Economía de la agricultura*; Primera edición, Edit. Tercer Mundo, Bogotá, 1998.

BUCHENAU, Juan, *Rentabilidad, riesgos y costos en el crédito a productores agropecuarios y familias rurales*, Ponencia presentada en la exposición del Proyecto ACA realizada en Honduras, Julio 2008

COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES. Banco de España – *Eurosistema Plan de Educación Financiera 2008-2012*.

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SAN MARTÍN DE PORRES, *Manual de Crédito*, República del Perú, 2007.

DELLIENS, Hans y LYNCH, Elizabeth, *Financiación rural para pequeños agricultores: Un enfoque integrado*, Edit. Women's World Banking, New York, 2008.

DORWARD, Peter y Otros, *Participatory farm management methods for analysis, decision making and communication*, Edit. FAO, 2007.

DURR, Jochen, y Otros, *Cadenas productivas, cuentas sociales de Base agraria y el desarrollo económico territorial: El caso de El Quiche*, Edit. Instituto de estudios agrarios y rurales, Guatemala, 2009.

FINANCIAL EDUCATION FOR THE POOR PROJECT, *Administración de su deuda: maneje su crédito con cuidado, guía del capacitador*, Washington D.C., 2006

FINANCIAL EDUCATION FOR THE POOR PROJECT, *Ahorros ¡Si se puede!, guía del capacitador*, Washington, D.C., 2006.

FINANCIAL EDUCATION FOR THE POOR PROJECT, *Presupuesto use su dinero con cautela, guía del capacitador*, Washington, D.C., 2006

FONDO INTERNACIONAL DE DESARROLLO AGRÍCOLA (FIDA). *Manual diseño y elaboración de planes de negocios para las micro y medianas empresas rurales*. Santiago de Chile. 2003

FUNDACION LABORAL WWB EN ESPAÑA, *Manual de educación financiera*, Primera edición, Edita Fundación laboral WWB en España (Banco Mundial de la mujer), Madrid – 2007

GONZALES-VEGA, Claudio, *“Financiamiento de las cadenas agrícolas de valor”*, Resumen de la conferencia realizada en Costa Rica del 16 al 18 de Mayo del 2006.

HAQUE, Farhana, *Posibilidades del ahorro doméstico*, 2007; <http://www.procasur.cl/pathstolearning/fotografiafrica/Documentos/bibliography/MERCADOS%20FINANCIEROS%20RURALES.pdf>

HENEY, Jennifer, *Como mejorar la capacidad de gestión financiera de los agricultores*, Replanteamiento de las finanzas rurales N6, FAO, Agosto 2004.

HENEY, Jennifer, *Hablemos del dinero: explicando flujos de fondos y ahorros*, FAO, Roma 2005.

HENEY, Jennifer, *Informe de consultoría seguimiento de misiones de proyectos FAO*. 1998.

INSTITUTO NACIONAL DE CAPACITACION CAMPESINA, http://www.mag.gov.ec/incca/index.php?option=com_content&view=article&id=52

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y cENSOS, www.ecuadorencifras.com

MEZA, Jorge y GONZALES, Claudio, *La tecnología de crédito rural de Caja Los Andes, cuaderno #7*, Proyecto SEFIR – USAID, La Paz, 2003.

MILLER, Calvin, *El crédito rural: Manual práctico de administración*, De Catholic Relief Services, 2^{da} versión, La Paz – Bolivia, Junio 2005.

NAVAJAS, Sergio y GONZALES-VEGA, Claudio, *Innovación Tecnológica en Finanzas Rurales: Financiera Calpia de El Salvador*, Edit. Programa de Finanzas Rurales - Department of Agricultural, The Ohio State University, Agosto, 1999. <http://aede.osu.edu/programs/ruralfinance/PDF%20Docs/Publications/BASIS/calpiasp>

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN, *Macroeconomía y políticas agrícolas: Una guía metodológica. Materiales de capacitación para la planificación agrícola*. Edit. FAO, 2005

POLAN, Lacky, *Buscando soluciones para la crisis del agro: ¿En la ventanilla de un banco, o en el pupitre de la escuela?*, Edit. Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 1995

POLAN, Lacky, *“Crédito Rural: lo que sería una gran solución se transformó en una gran decepción”*, 2007,

<http://www.zoetecnocampo.org/evolution/blogs/u/polan/index.php/2010/03/12/credito>

POLAN, Lacky, *La escuela rural debe formar solucionadores de problemas*, 2006

www.sectormatematica.cl/rural/La%20escuela%20rural%20debe%20formar.doc

SHWEDEL, Ken, *“Financiamiento de las cadenas agrícolas de valor”*, Resumen de la conferencia realizada en Costa Rica del 16 al 18 de Mayo del 2006.

SUPER INTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR, *Cultura financiera: Central de Riesgos*, informativo 002, 2008.

SUPER INTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS, www.superban.gov.ec

TEMPELMAN, Diana y Otros, *Figures for bookkeeping, facilitator’s guide*, 2^{do} re-print, Printed by Assemblies of God Publishers, Accra – Ghana, 2001

THE RURAL FINANCE LEARNING FINANCE CENTRE. www.ruralfinance.org